

**MESTRADO**  
**ECONOMIA INTERNACIONAL E ESTUDOS EUROPEUS**

**TRABALHO FINAL DE MESTRADO**  
**DISSERTAÇÃO**

**EXPORTAÇÕES DO CANADÁ E DO MÉXICO PARA O MERCADO  
AMERICANO NO PERÍODO 1985-2016**

**IVAN EMANUEL RODRIGUES BAPTISTA DE SÁ**

**OUTUBRO 2018**

**MESTRADO EM**  
**ECONOMIA INTERNACIONAL E ESTUDOS EUROPEUS**

**TRABALHO FINAL DE MESTRADO**  
**DISSERTAÇÃO**

**EXPORTAÇÕES DO CANADÁ E DO MÉXICO PARA O MERCADO  
AMERICANO NO PERÍODO 1985-2016**

**IVAN EMANUEL RODRIGUES BAPTISTA DE SÁ**

**ORIENTAÇÃO:**

**PROF. DR.<sup>a</sup>. MARIA PAULA FONTOURA CARVALHÃO SOUSA**

**OUTUBRO 2018**

## **AGRADECIMENTOS**

À Professora Dr<sup>a</sup> Maria Paula Fontoura, por ter aceitado ser minha orientadora, dando todo o suporte indispensável para a realização deste trabalho.

Aos Docentes, que acompanharam o meu percurso académico e que me deram os conhecimentos necessários para a realização desta investigação.

Por último, à minha família, com um especial agradecimento à minha mãe, por todo o apoio e motivação.

## RESUMO

Os Estados Unidos são destino de aproximadamente 75% das exportações de bens do Canadá e do México. Tais fluxos tornam o Canadá o segundo maior parceiro comercial dos Estados Unidos e o México o terceiro. A presente dissertação pretende medir a competitividade e a estrutura das exportações do Canadá e do México no mercado norte-americano de 1985 a 2016. Para atingir o objetivo, recorreremos ao indicador de comércio das Vantagens Comparativas Reveladas para analisar os produtos em que ambos os países apresentaram vantagens comparativas para os EUA; e à metodologia *Constant Market Share* para analisar o comportamento e a competitividade das exportações dos dois países para o mercado americano. As vantagens comparativas do Canadá foram sobretudo em setores baseados em recursos naturais, focando a sua competitividade no setor energético, a passo que o México revelou competitividade na indústria automobilística e manufatureira devido, em grande parte, às cadeias de valor acrescentado. Porém, a nova onda de protecionismo norte-americana e as renegociações do NAFTA trouxeram incertezas para os níveis de competitividade destas economias, sobretudo para a indústria automóvel mexicana.

Palavras-chave: Canadá; México; NAFTA; Exportações; Vantagens Comparativas; Constant Market Share;

## **ABSTRACT**

The United States are the destination of approximately 75% of Canadian and Mexican exports. Such flows make Canada the second largest trading partner of the United States and Mexico the third. This paper aims to examine the competitiveness and structure of the Canadian and Mexican exports to the North-American market, from 1985 to 2016. To achieve the objective were used the trade indicator of Revealed Comparative Advantages to analyzed the products that both countries presented comparative advantages for the US; and the Constant Market Share methodology to analyse the competitiveness of the two countries's exports to the American market. Canada's comparative advantages were mostly in sectors based on natural resources, focusing on energy's competitiveness, while Mexico had revealed competitiveness in the automotive and manufacturing sector, due to value-added chains. However, the renegotiations of NAFTA brought uncertainties to the levels of competitiveness of these economies, especially for the Mexican auto industry.

Keywords: Canada; Mexico; NAFTA; Exports; Comparative Advantages; Constant Market Share;

.

## **LISTA DE ABREVIACÕES**

CETA – Comprehensive Economic and Trade Agreement;

CMS – *Constant Market Share*;

CUSFTA – *Canada-United States Free Trade Agreement*;

EUA – Estados Unidos da América;

GATT – Acordo Geral de Tarifas e Comércio;

IDE – Investimento Direto Estrangeiro;

NAFTA – *North American Free Trade Agreement*;

OMC – Organização Mundial de Comércio;

PIB – Produto Interno Bruto;

p.p. – Pontos percentuais;

TTIP – *Transatlantic Trade and Investment Partnership*;

USMCA – *United States-Mexico-Canada Agreement*;

VCR – Vantagem Comparativa Revelada;

WTO – Organização Mundial de Comércio.

## ÍNDICE

1.	Introdução .....	1
2.	Revisão de literatura .....	3
2.1	Integração Económica da América do Norte .....	3
3.	Metodologia .....	7
4.	Comércio exterior do Canadá e do México com os EUA: evolução e estrutura.....	11
4.1	Canadá .....	11
4.2	México .....	13
5.	Resultados .....	16
5.1	Vantagem Comparativa Revelada.....	16
5.2	<i>Constant Market Share</i> .....	21
5.3	Discussão dos Resultados .....	26
6.	Reformulação do NAFTA e perspectivas para o comércio do Canadá e México com os EUA .....	29
7.	Conclusão .....	32
8.	Bibliografia .....	34
9.	Webgrafia .....	36
10.	Anexos .....	41

## ÍNDICE DE TABELAS E GRÁFICOS

Tabela 1a: Estrutura das exportações canadianas para os EUA por fileiras produtivas (%) .....	11
Tabela 1b: Estrutura das exportações canadianas para os EUA por fileiras produtivas (%) (Cont.).....	11
Tabela 2a: Estrutura das exportações mexicanas para os EUA por fileiras produtivas (%) .....	13
Tabela 2b: Estrutura das exportações mexicanas para os EUA por fileiras produtivas (%) (Cont.).....	14
Tabela 3: Vantagens Comparativas Reveladas do Canadá e do México para os EUA no período entre 1985-1993.....	16
Tabela 4: Vantagens Comparativas Reveladas do Canadá para os EUA nos períodos pós-NAFTA.....	17
Tabela 5: Vantagens Comparativas Reveladas do México para os EUA nos períodos pós-NAFTA.....	19
Tabela 6: Análise de <i>Constant Market Share</i> do Canadá e do México para os EUA no período de 1985-1993.....	21
Tabela 7: Análise de <i>Constant Market Share</i> do Canadá e do México para os EUA no período de 1994-2000.....	22
Tabela 8: Análise de <i>Constant Market Share</i> do Canadá e do México para os EUA no período de 2001-2007.....	23
Tabela 9: Análise de <i>Constant Market Share</i> do Canadá e do México para os EUA no período de 2008-2009.....	24
Tabela 10: Análise de <i>Constant Market Share</i> do Canadá e do México para os EUA no período de 2010-2016.....	25
Tabela 11: Comparação dos resultados do Canadá e do México das análises de VCR e CMS.....	27
Tabela 12: Evolução das exportações canadianas para os EUA (%) .....	41
Tabela 13: Evolução das exportações mexicanas para os EUA (%) .....	42
Tabela 14: Estrutura das exportações canadianas de mercadorias para os EUA por intensidade tecnológica (%) .....	43
Tabela 15: Estrutura das exportações mexicanas de mercadorias para os EUA por intensidade tecnológica (%) .....	43
Gráfico 1: Evolução das taxas de câmbio do dólar canadiano face ao dólar americano	43
Gráfico 2: Evolução das taxas de câmbio do peso mexicano face ao dólar americano .	44
Gráfico 3: Evolução do CMS das exportações canadianas para os EUA.....	44
Gráfico 4: Evolução do CMS das exportações mexicanas para os EUA .....	45



## 1. INTRODUÇÃO

A era da globalização trouxe consigo o desenvolvimento e a expansão do comércio internacional, tornando-se imperativo para as nações alocarem a sua produção para além das suas fronteiras, como forma de tomarem partido das vantagens inerentes do mercado livre. Os Estados Unidos foram um dos países defensores deste discurso, uma vez que já vinham a ocupar um grande destaque no cenário internacional. A superpotência não passou despercebida, o que tornou oportuno uma orientação económica neste sentido, sobretudo pelos países vizinhos.

De um lado temos o Canadá, um país desenvolvido com uma economia sólida, fortemente associada ao comércio com o exterior, sobretudo devido à sua concentração de recursos naturais (Gellatly, 2018). No que se refere à relação entre o Canadá e os Estados Unidos, o antigo presidente americano John F. Kennedy terá dito “a geografia nos tornou vizinhos. A história nos fez amigos. A economia nos fez parceiros. E a necessidade nos fez aliados” (Kennedy, cit. in Lee, 2016). Ambos os países partilham as mesmas raízes, tradições e herança colonial, o que de certo modo os aproxima, no que concerne à língua, cultura e até mesmo identidade económica. Os dois países detêm uma das maiores relações económicas do mundo, tendo o comércio bilateral de bens e serviços totalizado cerca de 673,1 mil milhões de dólares em 2017, fazendo do Canadá o segundo maior parceiro comercial dos Estados Unidos (apenas depois da China). A abundância de recursos naturais, com a terceira maior reserva de petróleo do mundo, fazem do Canadá o maior fornecedor de energia dos Estados Unidos (U.S. Department of State (a), 2018).

Do outro lado temos o México, uma economia emergente altamente vinculada ao comércio externo, com uma relativa quantidade de recursos naturais e uma base industrial altamente competitiva, devido à sua força de trabalho qualificada e de baixo custo. O país latino destaca-se no cenário internacional pela sua variedade de acordos de comércio livre, com cerca de quarenta nações em todo mundo. O México e os Estados Unidos possuem fortes laços comerciais, tendo o comércio bilateral totalizado aproximadamente 623 mil milhões de dólares em 2017, tornando o México o terceiro maior parceiro comercial dos EUA, apenas atrás da China e do Canadá. No mesmo ano, o país latino-americano foi o quarto maior fornecedor de petróleo dos Estados Unidos. Contudo, uma grande parcela das suas exportações está concentrada no setor manufatureiro, fragmentado pela fronteira mexicana e americana (U.S. Department of State (b), 2018).

Para o Canadá e para o México, o comércio com os Estados Unidos representa mais de dois terços do total das suas exportações<sup>1</sup>, o que constitui uma forte dependência comercial. A chegada de Donald Trump à Casa Branca trouxe incertezas pelo seu carácter protecionista, aliado às promessas de revisão e até mesmo exclusão do NAFTA. Neste sentido, a atual dissertação foi motivada pelo objetivo de compreender o tipo de comércio e competitividade das exportações destas duas economias relativamente aos Estados Unidos, caso o NAFTA fosse extinto. Porém, o término deste trabalho coincidiu com a finalização das renegociações do acordo que une o comércio da América do Norte. Face ao acontecimento, a orientação final foi direcionada para a discussão das principais mudanças do acordo comercial e os seus potenciais efeitos para as exportações do Canadá e do México.

Com a finalidade de analisar a estrutura das exportações e os grupos de produtos de maior importância para o comércio bilateral com os EUA, o presente trabalho recorreu ao índice de Vantagem Comparativa Revelada. Adicionalmente, aplicou-se o método *Shift-share*, também designado de *Constant Market Share*, com o objetivo de medir o comportamento das exportações canadianas e mexicanas, através de uma análise descritiva das suas principais características.

De forma a contextualizar os assuntos a serem expostos, a secção 2 será referente à evolução da integração económica da América do Norte. A secção 3 será alusiva à metodologia empregue, onde se destaca o índice de Vantagem Comparativa Revelada e o método de *Constant Market Share*. Na secção 4, encontrar-se-á um enquadramento do comércio exterior do Canadá e do México nos períodos seleccionados. Segue-se a secção 5 onde será feita a análise empírica dividida em três partes: a primeira irá ilustrar os produtos que tiveram vantagens comparativas; a segunda irá explorar os resultados de CMS; e a terceira parte será referente à discussão dos resultados. Seguidamente, será feita uma reflexão, na secção 6, sobre as renegociações do NAFTA. A ultimar, reserva-se um capítulo alusivo às considerações finais.

---

<sup>1</sup> Ver tabelas 12 e 13 em Anexos.

## **2. REVISÃO DE LITERATURA**

### **2.1 INTEGRAÇÃO ECONÓMICA DA AMÉRICA DO NORTE**

Durante a Segunda Guerra Mundial, o insucesso do isolacionismo foi reconhecido, tanto no plano económico como no político, o que fulminou com a necessidade de criação de oportunidades que tornassem o comércio mais livre. Neste sentido, verifica-se após a Segunda Grande Guerra um aprofundamento do processo de integração, sendo este período caracterizado como a “era da integração” (Haberler, 1964). Bela Balassa (1972) definiu a integração económica como um processo, o que pressupõe “medidas destinadas à abolição de discriminações entre as unidades económicas de diferentes Estados”; e como uma situação, identificada pela “ausência de várias formas de discriminação entre as economias nacionais”.

As trocas comerciais ocorreram como um processo relativamente constante das relações económicas dos países da América do Norte, o que dificulta a delimitação de um ponto de partida para o processo de integração. Porém, Bondarenko (2018) alude que a intensificação das relações foi inspirada pela integração europeia, a então chamada Comunidade Económica Europeia. Neste sentido, na década de 1970 surgiu um projeto com o objetivo de criar as condições necessárias para um estreitamento da América do Norte em matérias de cooperação, desenvolvimento e o estabelecimento de um mercado comum de energia (Correia, 2005: 198). Apesar das intenções, tais propostas não avançaram, porém contribuíram para fomentar um debate sobre a criação de um acordo bilateral entre os Estados Unidos e o Canadá.

O desenrolar histórico do Canadá e dos EUA fez com que as suas relações comerciais fossem pautadas por períodos de aproximação e afastamento, o que impulsionou, em 1985, o pedido do governo canadiano para o começo das negociações de um possível acordo de comércio livre entre as duas nações. O tratado seria uma formalização das práticas já existentes, uma vez que as tarifas exercidas entre estes países eram, na generalidade, reduzidas<sup>2</sup>. Apesar disso, o acordo não tinha um carácter alargado, incidindo apenas em algumas áreas pré-determinadas, como os têxteis, trânsito urbano, aço, indústria automóvel e serviços eletrónicos. Neste sentido, o *Canada and United States Free Trade Agreement* (CUSFTA) foi instaurado em 1 de janeiro de 1989, não se

---

<sup>2</sup> O setor automóvel já apresentava elevados índices de integração pela criação do *Canada-US Auto Pact* em 1965, onde foram eliminadas as tarifas para o mercado de automóveis e seus componentes (Medeiros, 1998).

ficando apenas pela supressão das barreiras alfandegárias, incidindo igualmente na eliminação dos obstáculos não tarifários, o que causou a proibição dos subsídios à exportação entre o comércio mútuo das partes (Correia, 2005: 200-203).

O CUSFTA foi considerado o “berço” para a criação do NAFTA, uma vez que o seu sucesso despoletou a atenção do país vizinho, o México. Tal situação, levou com que a administração mexicana enviasse um pedido formal aos Estados Unidos, com o objetivo de constituir uma zona de comércio livre entre os dois países, tendo sido aceite em junho de 1990. Poucos meses depois, o governo canadiano mostrou a sua intenção de fazer parte do acordo, o que marcou o início das negociações trilaterais. Tais passos contribuíram para a assinatura do NAFTA a 17 de dezembro de 1992, incentivado pela ideia de criação de um mercado de sensivelmente 364 milhões de consumidores e um rendimento combinado de 6 biliões de dólares (Correia, 2005: 206). As nações constituintes salientaram que o NAFTA não se tratava apenas de um acordo de liberalização de comércio, mas também de uma plataforma de estímulo ao desenvolvimento económico, tendo englobado matérias de preocupação ambiental, tráfego de drogas e imigração.

O NAFTA entrou em funcionamento no dia primeiro de janeiro de 1994, dispondo de um conjunto de objetivos comuns expressos no artigo 102º: eliminação das barreiras ao comércio a fim de melhorar a circulação de bens e serviços na área de comércio livre; incentivo a condições mais equitativas entre os países signatários; expansão das oportunidades de investimento na região; proteção dos direitos de propriedade intelectual; implementação de procedimentos eficazes para o seu cumprimento, administração e resolução de problemas; e a criação de uma disposição para uma maior cooperação trilateral, regional e multilateral que salvaguarde a difusão e os benefícios do Acordo (Artigo 102º, NAFTA).

As barreiras comerciais foram eliminadas, promovendo-se uma não discriminação de bens (Artigo 301º, NAFTA) mediante uma definição de regra de origem (Artigo 501º, NAFTA), onde alude que 50% a 62,5% de determinado bem tem que ser proveniente dos países signatários. Como forma de solucionar eventuais controvérsias em matéria de comércio e investimento, o acordo dispôs de um mecanismo de resolução de conflitos, que confere um painel de representantes de cada um dos países signatários para a deliberação de certas disputas comerciais (Capítulo XIX, NAFTA) e de investimento (Artigo 1117º, NAFTA) em vez de serem acionados os tribunais nacionais. A completar,

foi previsto a eliminação de forma progressiva dos direitos aduaneiros, mediante um prazo pré-definido de 15 anos.

Segundo Villarreal & Fergusson (2017), o NAFTA foi a primeira zona de comércio livre que envolveu dois países desenvolvidos – EUA e Canadá - e um país em desenvolvimento – México. Tal facto suscitou um debate sobre os possíveis efeitos económicos. Contudo, muitos especialistas revelaram uma dificuldade na medição do impacto económico do NAFTA para os seus países integrantes, devido às variáveis económicas como o crescimento do PIB, inflação e taxas de câmbio. Alguns estudos, enunciados por Villarreal & Fergusson (2017), revelaram que o NAFTA contribuiu positivamente para os países constituintes, pelo aumento de comércio e do investimento trilateral, elevando os níveis de competitividade dos produtos da América do Norte. Porém, outras análises referidas pelos mesmos autores sugeriram que o NAFTA contribuiu negativamente para os níveis de desemprego norte-americanos. Um estudo de Caliendo & Parro (2015), através das elasticidades de comércio, concluiu que o bem-estar desde a eliminação das tarifas na área de comércio livre aumentou 1,31% para o México, 0,08% para os EUA e diminuiu 0,06% para o Canadá. No mesmo seguimento, Hejazi & Safarian (2004) concluíram, através de um modelo gravitacional, que os ganhos do NAFTA remeteram-se especialmente para o México.

Parte das conclusões, acima descritas, foram argumentos integrantes da campanha presidencial de Donald Trump. Em novembro de 2016, Trump é eleito o novo presidente dos Estados Unidos, onde não escondeu o desagrado pelo acordo de comércio livre da América do Norte. Neste sentido, mostrou a sua intenção em renegociar ou, até mesmo, se retirar do NAFTA. Contudo, os três países conseguiram evitar uma possível exclusão do acordo, através das renegociações que duraram sensivelmente um ano e meio, tendo o seu fim a 30 de setembro de 2018. Nesta data, foi anunciado o *United States-Mexico-Canada Agreement* (USMCA), uma versão atualizada do NAFTA que incorporou uma série de mudanças, posteriormente refletidas na secção 6 da presente dissertação. As projeções apontam que o novo acordo não entrará em funcionamento antes de 2020, sendo ainda preciso uma ratificação dos três países signatários (Gertz, 2018).

Finda a exposição das características do NAFTA, pode-se considerar que o acordo estabeleceu uma zona de comércio livre. Pela definição de Gerber (2018) uma zona de comércio livre é caracterizada pela supressão dos obstáculos comerciais entre os produtos originários da mesma área, sendo que cada país mantém a sua liberdade para o

estabelecimento da sua própria política aduaneira e comercial face a países terceiros. Tais particularidades vão ao encontro com o que o NAFTA representa, apesar de conter certas características que o podem definir como sendo um acordo de “Nova geração”.

Nos anos recentes, assistiu-se à criação de novos tipos de acordos comerciais, denominados de “Nova Geração”, que vão além dos acordos comerciais clássicos, relativos à supressão das pequenas barreiras tarifárias existentes entre os países. Os novos acordos propõem uma cooperação regulatória, harmonização de normas e novos poderes para as empresas transnacionais, de forma a facilitar o investimento (Davies, 2016). Estas características estão presentes nos tratados comerciais recentes, como o CETA e o TTIP. Porém, evidenciam pontos comuns com o que o NAFTA representa, sobretudo pelo processo especial, conferido aos investidores, de resolução de disputas com os governos dos países signatários (Artigo 1117º, NAFTA). O NAFTA também apresenta em anexo dois *side agreements*, relativos ao trabalho e ao ambiente. Porém, alguns autores consideraram que o Tratado não apresentou um conteúdo bem definido sobre tais matérias, nem uma aplicação prática, considerando que tais *side agreements* foram apenas criados para facilitar a aprovação do NAFTA no Congresso norte americano (Correia, 2005: 227-228). Relativamente ao novo acordo, o USMCA não confere o processo de resolução de problemas entre investidores e estados, o que de certa forma o afasta das características dos acordos de “Nova geração”. Apesar disto, incide novamente sobre os regulamentos ambientais e trabalhistas (Long, 2018) o que, por esta parte, vai ao encontro dos novos acordos, pela maior aposta na harmonização de normas entre os três países da área.

### 3. METODOLOGIA

Para uma análise da performance exportadora, a presente dissertação recorre ao índice das Vantagens Comparativas Reveladas e ao método *Constant Market Share*. Os dados serão exportados da Chelem, onde são disponibilizados 72 produtos que podem ser agrupados em 12 fileiras produtivas. Os valores são expressos em dólares norte-americanos, sujeito às mudanças cambiais.

O presente estudo será delimitado em cinco intervalos temporais, como forma de analisar a evolução da competitividade de ambos os países. Primeiramente, foi escolhido o período entre 1985 e 1993 com o objetivo de analisar o ponto de partida destas economias antes da criação do NAFTA; seguidamente, foi estabelecido o intervalo entre 1994 e 2000, onde será possível acompanhar os primeiros anos de implementação do acordo; O terceiro período compreende os anos entre 2001 e 2007, sendo este tempo associado ao aumento do comércio mundial; O quarto intervalo diz respeito à depressão económica, relativa à crise económica de 2008-2009; Por fim, os anos entre 2010 e 2016 compreendem as conjunturas mais recentes.

A presente análise faz uso do índice de Vantagens Comparativas Reveladas (VCR). Baseando-se no modelo Ricardiano da Teoria das Vantagens Comparativas, Bela Balassa (1965) procurou formular um indicador que medisse a competitividade dos produtos de um país em relação a uma área geográfica, por meio de uma análise do fluxo comercial. O desempenho comercial de uma nação irá ditar a vantagem comparativa revelada, na definição que o padrão comercial representa os custos relativos, como as diferenças nas dotações de fatores. Neste sentido, indicou o critério das “exportações relativas” e a “razão exportação-importação”. Porém, o autor advertiu que as exportações constituíam o melhor padrão para a análise deste modelo, pois considerou que a medição das importações seria influenciada, por exemplo, pelas medidas protecionistas domésticas.

A inexistência da relação entre o padrão de comércio e o padrão da vantagem comparativa despoletou algumas críticas listadas por Fontoura (1997). Hillman (1980) referiu que diferenças nas preferências domésticas e nos preços relativos autárquicos estão relacionadas ao mesmo parâmetro de exportações relativas, o que não sustenta a validade do modelo para a comparação de vários produtos de uma nação. No mesmo seguimento, Yeats (1985) retira uma conclusão similar, onde confrontou a posição de um produto de

uma determinada nação com a sua posição em outros países, tendo observado enormes contrastes. Na sua justificação, referiu que o problema advém das diferenças nas distribuições dos valores de VCR para cada setor nos diversos países. Bowen (1983) seguiu a mesma direção que os autores anteriores, considerando que o valor cardinal descrito no indicador não viabiliza o modelo, porém, de forma alternativa, sugere o uso de dados respeitantes à produção e ao consumo para a construção do indicador de VCR. Não obstante às críticas, Vollrath (1991) concluiu que o indicador de VCR na sua forma original aparenta ser o mais adequado para a medição da competitividade de um país.

O índice de VCR será calculado de forma bilateral através da seguinte fórmula:

$$VCR = (X_{ij}/X_j)/(X_{iw}/X_w)$$

Onde  $i$  corresponde ao produto, sendo que neste estudo representará a fileira produtiva;  $j$  o país, Canadá ou México; e  $w$  representa o mundo. Logo,  $X_{ij}$  será referente ao valor das exportações do produto  $i$  do país  $j$  para os EUA e  $X_j$  corresponderá ao valor total das exportações do país  $j$  para os EUA; de seguida,  $X_{iw}$  equivalerá às exportações do produto  $i$  do mundo para os EUA; e  $X_w$  será referente ao total das exportações mundiais para os EUA. No caso de o valor de VCR for superior a 1, o país em causa tem vantagem comparativa no produto específico no mercado americano; contudo, se o valor for inferior a 1, o país não apresenta vantagem comparativa no produto selecionado no comércio bilateral.

De forma a complementar a análise, proceder-se-á a um método de decomposição das exportações, sendo o *Shift-share* o modelo escolhido. Esta análise, também conhecida como *Constant Market Share* (CMS) ganhou notoriedade no ramo da economia internacional com o trabalho pioneiro de Tyszynski (1951), relativamente à análise do fluxo do comércio internacional de mercadorias. O presente método procede à decomposição das exportações de uma determinada região, possibilitando uma análise *ex-post* em diversos efeitos.

A presente análise fará uso da versão de Jepma (1981), onde o efeito total será expresso pelo efeito escala, efeito produto, efeito mercado e efeito competitividade, como se segue:

$$\Delta_q = S_0 * \Delta Q + (\sum_i S_{i0} * \Delta Q_i - S_0 * \Delta Q) + (\sum_i \sum_j S_{ij0} * \Delta Q_{ij} - \sum_i S_{i0} * \Delta Q_i) + \sum_i \sum_j \Delta S_{ij} * Q_{ij1}$$



Onde  $i$  se refere ao produto e  $j$  ao mercado de destino.  $\Delta_q = \Delta[\Sigma_i \Sigma_j q_{ij}]$  expressa o crescimento das exportações de um país no período considerado.  $S_0 = q_0/Q_0$  representa as exportações totais de um país sobre o total das exportações mundiais no início do período analisado, para a mesma área de destino.  $\Delta Q = \Delta[\Sigma_i \Sigma_j Q_{ij}]$  significa o valor total da diferença das exportações do mundo para o mercado de destino nos períodos considerados.  $S_{i0} = q_{i0}/Q_{i0}$  simboliza as exportações do produto  $i$  sobre as exportações mundiais do produto  $i$  no início do período.  $\Delta Q_i$  contempla a diferença das exportações mundiais por produto nos intervalos de tempo analisados.  $S_{ij0} = q_{ij0}/Q_{ij0}$  reflete o valor das exportações do produto  $i$  para o mercado  $j$  sobre o valor das exportações mundiais para o mercado  $j$  no início do período.  $\Delta Q_{ij}$  é a diferença das exportações mundiais para o mercado  $j$  por produto  $i$  no período de tempo analisado.  $\Delta S_{ij}$  consiste na diferença entre as exportações do produto  $i$  para o mercado  $j$  sobre as exportações do mundo para o mercado  $j$ . Por fim,  $Q_{ij1}$  expressa o valor das exportações mundiais de  $i$  para o mercado  $j$  no período final da análise.

O efeito total é a variação das exportações de um país para um mercado (ou mercados) de destino e equivale à soma do efeito procura e do efeito competitividade.

O efeito procura mede a importância do dinamismo da procura de importações no mercado de destino  $j$  para as exportações do país considerado. Este efeito pode ser desagregado em três componentes: efeito escala, efeito produto e efeito mercado.

O efeito escala, representado por:  $S_0 * \Delta Q$ , capta a importância para a variação das exportações de um país para o mercado de destino  $j$  do dinamismo da procura do mercado  $j$  dirigida ao mercado mundial (dada pela variação das exportações mundiais para  $j$ ).

O efeito produto, traduzindo-se por  $(\Sigma_i S_{i0} * \Delta Q_i - S_0 * \Delta Q)$ , permite medir se o padrão de especialização do país exportador foi relevante para o desempenho das suas exportações para o país de destino  $j$ , ou seja, se, no período estudado, a procura do país  $j$  foi dinâmica no que se refere aos produtos nos quais o país exportador se especializou

O efeito mercado, formulado por  $(\Sigma_i \Sigma_j S_{ij0} * \Delta Q_{ij} - \Sigma_i S_{i0} * \Delta Q_i)$ , analisa a contribuição do dinamismo da procura dos mercados de destino para as exportações de um país. Porém, dado que a presente dissertação apenas contempla um mercado de

destino, os Estados Unidos, este efeito é nulo. Neste sentido, este efeito será suprimido da análise dos resultados.

O efeito de competitividade, representado por  $\sum_i \sum_j \Delta S_{ij} * Q_{ij1}$ , é o resíduo da decomposição algébrica utilizada e revela a variação da quota de mercado do país exportador no mercado de destino  $j$ . Contempla variações nas quantidades e nos preços.

Apesar das inúmeras reproduções deste método, o mesmo não ficou isento de algumas críticas. Um debate metodológico foi lançado, o que originou diversas variantes. Uma fraqueza do método usado é expressa pela sua incapacidade de separar no efeito de competitividade a influência dos preços, sendo que podemos captar um efeito positivo para a competitividade que decorre, por exemplo, de variações cambiais (Coutinho & Fontoura, 2012). Entre os críticos do método, destaca-se Baldwin (1958) e Richardson (1971) que referem a influência do nível de desagregação, período de tempo e área geográfica para a fórmula. Neste sentido, o efeito escala pode ser sensível ao grupo de países selecionado, sendo importante selecionar o grupo de parceiros mais importantes para o país em causa. Outra limitação encontra-se no facto de o cálculo do efeito mercado se fazer pela subtração do efeito produto, tornando-se sensível a outras decomposições. Outro reparo refere-se à estabilidade da estrutura das exportações no período analisado na concepção do método. Esta última crítica é de certa forma contornada na presente análise pelo facto de termos considerado cinco períodos de tempo, definidos pelas suas características de relativa homogeneidade.

## 4. COMÉRCIO EXTERIOR DO CANADÁ E DO MÉXICO COM OS EUA: EVOLUÇÃO E ESTRUTURA

### 4.1 CANADÁ

As exportações canadianas sempre mostraram uma preocupação em dar resposta à procura global durante grande parte da sua história. A sua cadeia exportadora foi marcada essencialmente por produtos agrícolas e florestais no século XIX, e por metais e minerais no início do século XX (Gellatly, 2018). Mais tarde, com o objetivo de melhorar os indicadores económicos negativos, como o desequilíbrio da balança de pagamentos, desemprego, inflação, taxas de juro e despoletar o crescimento económico, foi encetado um programa de reformas nas décadas de 1980 e 1990. Tais reformas macroeconómicas impulsionaram as taxas de crescimento, quebraram com os sucessivos défices orçamentais e contribuíram para a reestruturação da cadeia exportadora (Correia, 2005: 95). Houve uma preocupação em guarnecer a economia canadiana de um nível científico e tecnológico, apostando na crescente especialização de mão-de-obra, posicionando esta nação num estatuto privilegiado na economia mundial (Gellatly, 2018).

Tabela 1a: Estrutura das exportações canadianas para os EUA por fileiras produtivas (%)

	Energia	Alimentos e Agricultura	Têxteis	Madeira e Papel	Químicos	Ferro e Aço
<b>1985-1993</b>	10,60	9,19	0,95	12,20	7,30	2,21
<b>1994-2000</b>	10,87	9,13	1,73	11,63	8,55	1,86
<b>2001-2007</b>	21,06	8,38	1,45	10,16	9,99	1,88
<b>2008-2009</b>	32,32	8,16	0,80	7,31	11,55	2,57
<b>2010-2016</b>	30,42	9,40	0,81	6,17	11,29	2,38

Fonte: Cálculos próprios com base nos dados da Chelem.

Tabela 1b: Estrutura das exportações canadianas para os EUA por fileiras produtivas (%) (Cont.)

	Não Ferrosos	Máquinas	Veículos	Elétricos	Eletrónicos	Outros
<b>1985-1993</b>	4,29	9,81	30,31	1,87	5,20	6,08
<b>1994-2000</b>	3,78	10,67	26,79	2,23	6,75	6,02
<b>2001-2007</b>	4,20	10,94	22,26	2,01	3,58	4,08
<b>2008-2009</b>	4,92	10,15	14,12	1,78	3,10	3,23
<b>2010-2016</b>	4,65	9,99	17,32	1,60	2,51	3,46

Fonte: Cálculos próprios com base nos dados da Chelem.

As tabelas 1a e 1b ilustram a evolução das exportações canadianas para os Estados Unidos ao nível setorial (fileiras produtivas). Aqui, podemos observar que aquando a criação do NAFTA, o Canadá centrava a sua atividade de exportação no setor automobilístico (30,31%), na indústria madeireira (12,20%) e no setor energético (10,60%). A liderança da produção automotiva foi motivada pelo aprofundamento das relações bilaterais com os Estados Unidos, que já vinham a registar um desenvolvimento desde 1965 com o *Canada-US Auto Pact* e mais tarde com o CUSFTA em 1989.

Os anos subsequentes à entrada em funcionamento do NAFTA apresentaram uma mudança gradual na composição exportadora canadiana para o mercado americano. No começo do novo milénio assistiu-se a um aumento de aproximadamente 10 p.p. do setor energético. Tal crescimento foi acompanhado pela entrada da China na OMC, ascensão das economias emergentes e pelo aumento dos preços do petróleo (Gellatly, 2018), que enfatizou a procura por *commodities*. Desde o período de crise financeira de 2008-2009, o setor energético alcançou o pódio, representando no período mais recente um peso de 30,42% no total das exportações canadianas para os EUA. A indústria automóvel surge em segundo plano (17,32%), vindo a registar uma redução desde a criação do NAFTA, podendo estar associado à entrada do setor automobilístico do México no mercado americano desde o estabelecimento do acordo. No mesmo seguimento, o setor madeireiro perdeu cerca de 6 p.p. na composição das exportações canadianas, ao passo que os químicos foram ganhando mais espaço, registando 11,29% do mapa das exportações.

Se por um lado, a sua aproximação geográfica com os Estados Unidos contribuiu de forma significativa para troca de conhecimento e transferência tecnológica entre ambas as nações, por outro, a aproximação contribuiu para o aumento da sua dependência económica com o seu principal parceiro (Correia, 2005:104). De 1985 a 2000 o peso dos Estados Unidos nas exportações canadianas passou de 78,54% para 85,31%<sup>3</sup>. Contudo, desde 2002 a 2016 foi possível notar uma descida de aproximadamente 11,57 p.p. da participação americana nas exportações canadianas<sup>4</sup>. No mesmo sentido, o Canadá tem vindo a registar uma redução da sua quota de mercado nos EUA, tendo passado de 20,57% para 12,90%<sup>5</sup> entre 1999 e 2016.

---

<sup>3</sup> Ver tabela 12 em Anexos.

<sup>4</sup> Idem.

<sup>5</sup> Idem.

No que toca ao investimento, os Estados Unidos surgem como a maior fonte de IDE no Canadá, sobretudo em setores de *software*, tecnologias de informação, transportes e serviços comerciais. Em 2016 a participação dos investimentos americanos foi de 47,5%. Contudo, desde a última década os fluxos de investimento provenientes da Europa têm ganhado mais espaço, representando cerca de 37,2% em 2016 (Vesselovsky, 2017).

## 4.2 MÉXICO

No tempo colonial, o México caracterizava-se por um sistema comercial pouco diversificado, sendo a exploração de prata o produto característico das suas exportações, que viria a manter-se anos após a sua independência. No começo do século XX, o país começou a assistir a uma diversificação das suas exportações, juntando-se à prata, os produtos agrícolas e outros metais, como cobre, zinco e ouro, principalmente para o continente europeu (ProMéxico, 2010).

Depois da primeira metade do século XX, a administração mexicana encetou um programa industrial, onde fora introduzida a Política de Substituição de Importações, época caracterizada por uma elevada proteção comercial, intervenção estatal e industrialização (Flores, 2016). Contudo, a década de 1980 assombrou o México com uma profunda crise na balança de pagamentos, influenciada pelas falhas das empresas estatais e pela questão da dívida externa. Tais circunstâncias, levaram a administração mexicana a considerar a abertura comercial e a desregulamentação do IDE (Menezes, 2006: 91). Neste sentido, o país latino-americano iniciou um processo de reformas económicas que eliminaram grande parte das barreiras tarifárias e não-tarifárias ao comércio exterior, abandonando assim o modelo de substituição de importações. Nesta altura, a nação latina procedeu a um programa de privatizações, controle de inflação e adesão ao GATT em 1986 (Málaga et al, 2010).

Tabela 2a: Estrutura das exportações mexicanas para os EUA por fileiras produtivas (%)

	Energia	Alimentos e Agricultura	Têxteis	Madeira e Papel	Químicos	Ferro e Aço
<b>1985-1993</b>	17,84	10,17	4,33	4,99	5,54	1,05
<b>1994-2000</b>	8,58	5,97	7,90	4,78	4,04	1,34
<b>2001-2007</b>	13,41	5,38	5,35	4,46	4,05	1,30
<b>2008-2009</b>	17,19	6,43	2,89	3,38	4,14	1,31
<b>2010-2016</b>	10,63	7,30	2,26	3,95	4,29	1,03

Fonte: Cálculos próprios com base nos dados da Chelem.

Tabela 2b: Estrutura das exportações mexicanas para os EUA por fileiras produtivas (%) (Cont.)

	Não Ferrosos	Máquinas	Veículos	Elétricos	Eletrônicos	Outros
<b>1985-1993</b>	2,22	7,97	11,29	14,66	15,42	4,52
<b>1994-2000</b>	1,25	8,34	18,16	14,55	20,72	4,37
<b>2001-2007</b>	1,17	9,10	17,36	13,01	21,05	4,36
<b>2008-2009</b>	1,44	9,37	15,02	11,23	22,68	4,90
<b>2010-2016</b>	1,66	11,17	21,40	11,81	20,15	4,37

Fonte: Cálculos próprios com base nos dados da Chelem.

Analisando as tabelas 2a e 2b, foi possível observar a importância do setor energético (17,84%) para a estrutura das exportações mexicanas no período que antecede o NAFTA. A liderança da energia no primeiro período analisado, pode estar relacionada com a descoberta de grandes reservas de petróleo no Golfo do México nos anos 1970, que contribuíram para a aposta petrolífera da economia (Riguzzi, cit. in ProMéxico, 2010). No que toca aos setores não-energéticos, segue-se os produtos eletrônicos (15,42%), elétricos (14,66%) e o setor automobilístico (11,29%).

Os primeiros anos do acordo trilateral registaram uma grande perda da indústria energética, tendo sido aproximadamente 9,26 p.p. A partir dessa altura, os produtos eletrônicos e a indústria automobilística surgem como as principais parcelas, apresentando 20,15% e 21,40%, respetivamente, das exportações do período mais recente. Seguidamente, encontram-se os produtos elétricos (11,81%), porém com uma descida de representação, e as máquinas (11,17%) com uma evolução positiva. A maior aposta nestes setores deve-se, em grande parte, à indústria *maquiladora*, fruto do programa mexicano de industrialização dos anos 1960. Estas fábricas de montagem aproveitaram-se da proximidade geográfica com os Estados Unidos, para a instauração de empresas-mãe americanas no território mexicano, beneficiando-se de custos de produção mais baixos no México e do elevado nível tecnológico dos Estados Unidos para a produção de partes mais complexas (Villarreal, 2018). O comércio de valor agregado das exportações mexicanas foi cerca de 236,7 mil milhões de dólares em 2011, fruto da forte fragmentação da sua produção com os Estados Unidos (OECD, 2018).

De 1993 a 2017, as exportações mexicanas para os EUA passaram de aproximadamente 42,9 mil milhões de dólares para 326,9 mil milhões de dólares, um crescimento de 762% (Secretaria de Economia, 2018). Porém, ao mesmo tempo que a abertura comercial trazia resultados positivos para o desenvolvimento económico,

contribuiu também para a intensificação da dependência econômica com os Estados Unidos. No período entre 1985 e 2016, o peso dos EUA nas exportações mexicanas passou de 68,07% para 73,85%<sup>6</sup>. Do mesmo modo, os Estados Unidos lideraram os fluxos recetivos de investimento no México, com uma parcela de 46,8% em 2017, sobretudo no setor manufatureiro (Secretaria de Economia, 2018).

Nos últimos anos, o México tem diminuído a concentração das suas exportações para os EUA, registrando uma queda de 10 p.p. entre 2000 e 2016, passando de 83,08% para 73,85%<sup>7</sup>. Pela sua elevada rede de tratados internacionais, o México é uma porta de entrada para vários mercados (Secretaria de Economia, 2011), o que tem auxiliado a sua diversificação de parceiros comerciais, contando em 2017 com a União Europeia (5.7%), o Canadá (2,8%), a China (1,6%) e o Japão (1%) (Secretaria de Economia, 2018).

---

<sup>6</sup> Ver tabela 13 em Anexos.

<sup>7</sup> Idem.

## 5. RESULTADOS

### 5.1 VANTAGEM COMPARATIVA REVELADA

A análise de VCR possibilita verificar os setores de exportação que representaram maiores índices de vantagem comparativa. Neste sentido, é necessário considerar que um produto, ou uma fileira produtiva, apresenta vantagem comparativa caso o indicador seja superior a 1 valor. De modo a tornar a análise mais sucinta, os dados serão expostos em 12 fileiras de produtos, sendo na totalidade analisados 72 produtos manufaturados da base de dados da Chelem.

Tabela 3: Vantagens Comparativas Reveladas do Canadá e do México para os EUA no período entre 1985-1993

Fileiras de Produtos	1985-1993	
	Canadá	México
Energia	0,89	1,50
Alimentos e Agricultura	1,31	1,45
Têxteis	0,12	0,48
Madeira e Papel	1,83	0,75
Químicos	1,02	0,78
Ferro e Aço	0,98	0,47
Não Ferrosos	1,84	0,95
Máquinas	0,83	0,67
Veículos	1,82	0,68
Elétricos	0,41	3,25
Eletrônicos	0,33	0,98
Não Especificados	1,24	0,92

\*Média aritmética para os períodos indicados.

Fonte: Cálculos próprios com base nos dados da Chelem.

Na tabela 3 podemos observar tendências divergentes entre o Canadá e o México para o mesmo mercado de destino, no período que antecede o NAFTA.

Como referido, o Canadá já vinha a registar um aprofundamento das relações com os EUA nos anos considerados. Tais circunstâncias, resultaram numa forte diversidade e competitividade das suas exportações, apresentando vantagem comparativa em 6 das 12 fileiras de produtos analisadas. Entre os setores de VCR baseados em recursos naturais, destacaram-se os “alimentos e produtos agrícolas”, “madeira e papel” e os produtos “não especificados”, onde se incluem as joias e o ouro não-monetário. Apesar de tais produtos possuírem um baixo nível tecnológico, o Canadá também registou VCR em setores de médio nível tecnológico como os “químicos”, produtos “não ferrosos” e “veículos”.



Quanto ao México, apresentou apenas VCR em 3 das 12 fileiras produtivas. Porém, vale ressaltar que o país atravessava uma crise econômica no período considerado, dando os primeiros passos para abertura comercial. O alto pendor protecionista dificultava o comércio com o exterior e a entrada de IDE, importante fator para o desenvolvimento e competitividade produtiva. Não obstante estes fatores, a nação latino-americana destacou-se por apresentar uma vantagem comparativa significativa no setor de produtos “elétricos”, fileira esta de alto valor tecnológico. Os setores baseados em recursos naturais também apresentaram um peso nos seus índices de VCR, onde se evidencia a “energia” e os “alimentos e agricultura”.

Em 1994, o NAFTA entrou em funcionamento, sendo que os três países signatários concordaram remover as suas barreiras de comércio. Os primeiros anos de funcionamento do acordo foram descritos como um período de um amplo crescimento econômico e comercial na América do Norte, o que coincidiu com a expansão da economia dos EUA (Vesselovsky, 2017). O quadro subsequente (tabela 4) é referente à VCR em quatro períodos diferentes, onde começa com os primeiros anos da criação do NAFTA e vai até ao período mais recente.

Tabela 4: Vantagens Comparativas Reveladas do Canadá para os EUA nos períodos pós-NAFTA

Fileiras de Produtos	1994-2000	2001-2007	2008-2009	2010-2016
<b>Energia</b>	1,19	1,34	1,49	1,93
<b>Alimentos e Agricultura</b>	1,6	1,65	1,57	1,60
<b>Têxteis</b>	0,20	0,19	0,12	0,12
<b>Madeira e Papel</b>	1,70	1,53	1,29	1,13
<b>Químicos</b>	1,03	0,99	1,01	0,96
<b>Ferro e Aço</b>	0,98	1,12	1,34	1,34
<b>Não Ferrosos</b>	1,81	2,00	2,27	2,29
<b>Máquinas</b>	0,88	0,99	0,97	0,83
<b>Veículos</b>	1,88	1,72	1,57	1,56
<b>Elétricos</b>	0,39	0,38	0,35	0,27
<b>Eletrônicos</b>	0,34	0,21	0,19	0,15
<b>Não Especificados</b>	1,20	0,82	0,72	0,77

\*Média aritmética para os períodos indicados.

Fonte: Cálculos próprios com base nos dados da Chelem.

Pode-se observar que no período posterior ao funcionamento do NAFTA, o Canadá manteve as mesmas VCR registradas anteriormente. Contudo, o país adicionou

um novo setor, que veio a acompanhar a economia canadiana até a atualidade, a produção energética.

Como referido na secção 3, o novo milénio foi caracterizado por um *boom de commodities*, que promoveu a procura por petróleo e outros recursos. Nesta altura, as exportações de energia para os Estados Unidos sofreram um aumento constante, o que contribuiu para o posicionamento desta fileira produtiva no índice de VCR. O Canadá é o maior fornecedor estrangeiro de energia dos Estados Unidos, o que contou com uma participação de mercado de 43% em 2016 (Desjardins, 2017). Contrariamente a este acontecimento, o setor automobilístico tem perdido força no índice de VCR – indo ao encontro da análise da estrutura das exportações na secção 4.1 -, apesar de continuar a registar um resultado positivo.

À medida que o Canadá perdeu a sua vantagem comparativa em produtos “não especificados”, ganhou em “ferro e aço” desde o começo dos anos 2000. No que se refere aos materiais “não ferrosos”, estes têm registado um crescimento significativo de vantagem comparativa, passando de 1,81 para 2,29, sendo a fileira produtiva com o indicador mais elevado de VCR. Os “químicos”, que apresentavam VCR antes do funcionamento do NAFTA, foram perdendo importância, apresentando apenas valores satisfatórios nos primeiros anos após a implementação do acordo de livre comércio e no período de crise económica de 2008-2009.

No que se refere aos setores primários, pode-se observar pequenas oscilações em “alimentos e agricultura”, apresentando apenas uma diminuição no período de crise económica de 2008-2009. Contudo, o setor de “madeira e papel” tem registado uma queda relativamente acentuada. Esta fileira apresentou uma VCR de 1,83 no período que precedia o NAFTA, tendo diminuído para 1,70 nos primeiros anos do acordo. Tais valores continuaram a assinalar uma depreciação, chegando a 1,13 no intervalo de tempo mais recente. Importa sublinhar que a indústria madeireira tem sido uma pauta presente nas disputas comerciais entre os dois países, não tendo encontrado uma solução com a criação da zona de comércio livre. O conflito em causa surgiu na década de 1980, pela divergência do sistema de preços. Para a exploração de madeira no território canadiano era apenas necessário o pagamento de uma taxa que possibilitava a exploração, enquanto que nos EUA a produção advinha sobretudo de propriedade privada, onde um sistema de leilão, assente no mercado, estabelecia o preço de venda. Tais dissemelhanças contribuíam para o aumento da quota de mercado do setor madeireiro canadiano nos EUA, provocando

uma revolta dos produtores americanos, que alegavam uma vantagem injusta por parte do Canadá. Em 1986, os EUA estabeleceram tarifas para a importação de madeira, que mais tarde foram substituídas por um imposto canadiano de exportação de madeira que durou até 2015 (Crane, 2015), continuando até a atualidade as negociações de um acordo sobre esta matéria.

De forma sucinta, podemos observar uma ligeira mudança de VCR nos setores baseados em recursos naturais desde à criação do NAFTA. O Canadá perdeu VCR em produtos “não especificados”, onde se incluíam as joias e ouro não-monetário, porém ganhou uma vantagem relativamente significativa em “energia”, ao mesmo tempo que manteve as suas vantagens em “alimentos e agricultura” e “madeira e papel”. Adicionalmente, conservou VCR em produtos de médio nível tecnológico, como os materiais “não ferrosos” e os “veículos”, complementando com o “ferro e aço” desde o começo do novo milênio.

Tabela 5: Vantagens Comparativas Reveladas do México para os EUA nos períodos pós-NAFTA

Fileiras de produtos	1994-2000	2001-2007	2008-2009	2010-2016
<b>Energia</b>	0,94	0,85	0,79	0,67
<b>Alimentos e Agricultura</b>	1,03	1,06	1,24	1,24
<b>Têxteis</b>	0,90	0,70	0,44	0,34
<b>Madeira e Papel</b>	0,70	0,67	0,60	0,72
<b>Químicos</b>	0,49	0,40	0,36	0,36
<b>Ferro e Aço</b>	0,71	0,77	0,69	0,58
<b>Não Ferrosos</b>	0,60	0,56	0,66	0,82
<b>Máquinas</b>	0,69	0,82	0,89	0,93
<b>Veículos</b>	1,27	1,34	1,67	1,93
<b>Elétricos</b>	2,58	2,45	2,19	1,99
<b>Eletrônicos</b>	1,03	1,26	1,40	1,18
<b>Não Especificados</b>	0,87	0,88	1,09	0,97

\*Média aritmética para os períodos indicados.

Fonte: Cálculos próprios com base nos dados Chelem.

Em comparação com os anos que precederam o NAFTA, pode-se constatar a perda de vantagem comparativa no setor energético para o México. Apesar do país latino ter sido um dos principais produtores de petróleo a nível mundial, a sua exploração tem vindo a sofrer uma queda desde 2005, o que, segundo especialistas, é devido à carência de recursos técnicos e financeiros para o desenvolvimento de projetos de exploração. Importa destacar que a matéria energética foi excluída do NAFTA, o que não possibilita

o investimento estrangeiro neste setor. Tal exclusão foi ao encontro da Constituição mexicana de 1917 a qual reservou o direito do setor energético à propriedade nacional, restringindo a participação estrangeira e, até mesmo, privada (Villarreal, 2018).

À medida que a “energia” foi perdendo peso, o setor manufatureiro tem vindo a registar uma performance positiva devido à nova reorganização produtiva. Como referido antes, grande parte do comércio bilateral entre o México e os EUA é decorrente da fragmentação da produção, no sentido que ambos trabalham juntos para a produção de mercadorias. A indústria *maquiladora* apresentou um aumento exponencial com a liberalização económica e com a criação do NAFTA (Villarreal, 2018). Em todos os períodos considerados na tabela 5, observa-se VCR nas fileiras de produtos “elétricos”, “veículos” e produtos “eletrónicos”. Dentro destes grupos, o único que apresentou um aumento constante de vantagem comparativa foi o setor automobilístico, sendo uma das indústrias mais fragmentadas entre ambos os países. Os produtos “elétricos” testemunharam uma forte perda dos índices de VCR, tendo sido de 3,25 antes do NAFTA para 1,99 no intervalo de tempo mais atual. Ao passo que os produtos “eletrónicos” apenas registaram uma perda depois da crise económica, passando de 1,40 em 2008-2009 para 1,18 em 2010-2016.

Os “alimentos e agricultura” sofreram uma diminuição, todavia continuaram a registar VCR em todos os períodos considerados. É importante destacar que este foi um dos setores que assistiu a um grande desenvolvimento técnico, o que provocou uma libertação da força de trabalho para outros setores, onde se destaca a indústria manufatureira (Correia, 2005: 262).

Em suma, o país latino perdeu a sua VCR em “energia” para uma maior aposta do setor manufatureiro depois da entrada em funcionamento do NAFTA, onde se destacaram os produtos “elétricos”, “veículos” e produtos “eletrónicos”. Os “alimentos e agricultura” continuaram a marcar índices de VCR, ao passo que os produtos “não especificados” apenas registaram uma vantagem comparativa durante a crise financeira de 2008.

## 5.2 CONSTANT MARKET SHARE

O presente subcapítulo pretende analisar a decomposição das exportações do Canadá e do México para os Estados Unidos recorrendo à metodologia *Constant Market Share*. Dado à irregularidade das flutuações das exportações em períodos longos de análise, tornou-se benéfico estabelecer uma divisão temporal, tal como na subsecção anterior. Neste sentido, serão analisados os intervalos 1985-1993, 1994-2000, 2001-2007, 2008-2009 e 2010-2016 referentes a diferentes fases económicas para os países a serem analisados. O modelo foi aplicado a 72 produtos disponíveis na base de dados da Chelem, porém agregados em 12 fileiras de produtos. De modo a simplificar a análise, será destacado os três principais setores em cada efeito.

Tabela 6: Análise de *Constant Market Share* do Canadá e do México para os EUA no período de 1985-1993

Fileiras produtivas	Canadá				México			
	Efeito Total	Efeito de Escala	Efeito de Produto	Efeito de Comp.	Efeito Total	Efeito de Escala	Efeito de Produto	Efeito de Comp.
Energia	5550,77	5478,50	-4981,09	5053,35	-2973,80	5712,19	-5193,56	-3492,42
Alimentos e Agricultura	6144,98	4266,92	-1957,72	3835,77	1694,45	1300,28	-596,58	990,76
Têxteis	1075,92	292,88	170,81	612,23	1703,47	357,83	208,69	1136,96
Madeira e Papel	5656,17	5081,85	1598,58	-1024,25	1388,29	437,08	137,49	813,72
Químicos	4948,75	2967,46	1203,13	778,16	665,72	821,01	332,87	-488,16
Ferro e Aço	1231,94	1064,61	-929,60	1096,93	290,35	91,80	-80,16	278,71
Não Ferrosos	2118,53	1516,68	-668,86	1270,72	231,49	271,46	-119,71	79,74
Máquinas	3645,63	4662,76	1266,96	-2284,10	1958,06	931,61	253,14	773,31
Veículos	11625,21	16001,88	-5392,74	1016,08	5443,40	573,03	-193,12	5063,49
Elétricos	1707,71	416,42	500,18	791,11	4892,04	1271,02	1526,69	2094,34
Eletrônicos	3447,48	2196,37	2380,47	-1129,35	4974,65	1452,22	1573,94	1948,50
Não Especificados	440,61	4828,66	-1375,87	-3012,18	1099,07	510,96	-145,59	733,70
<b>Total</b>	<b>47593,70</b>	<b>48774,99</b>	<b>-8185,76</b>	<b>7004,47</b>	<b>21367,20</b>	<b>13730,48</b>	<b>-2295,91</b>	<b>9932,64</b>

Fonte: Cálculos próprios com base nos dados da Chelem.

A tabela 6 corresponde aos 8 anos que precederam a entrada em funcionamento do NAFTA. Nesta altura, o Canadá registou um Efeito Total positivo em todas as suas fileiras de produtos, com especial destaque nos “veículos”, “alimentos e agricultura” e “madeira e papel”. Simultaneamente, estes grupos destacaram-se no Efeito Escala, sugerindo uma influência positiva do crescimento das exportações mundiais nestes setores. No que se refere ao Efeito de Competitividade, os materiais “não ferrosos”, a “energia” e os “alimentos e agricultura” mostraram uma capacidade superior de quota de mercado nos Estados Unidos. O Efeito Produto, contrariamente aos efeitos anteriores,

registou um valor negativo, sobretudo devido à “energia” e aos “veículos” cuja especialização não se mostrou relevante para as exportações canadianas no período considerado.

Em relação ao México, as exportações de “energia” diminuíram, tendo sido o único setor com um resultado negativo no Efeito Total. No mesmo efeito, foi possível observar um crescimento significativo de “veículos”, “elétricos” e “eletrônicos”, motivado pelo crescimento destas fileiras na quota de mercado dos EUA, expresso no Efeito de Competitividade. No que se refere ao Efeito de Escala, este constituiu a maior parcela entre os demais efeitos, considerando que o aumento dos fluxos mundiais foi, sobretudo, positivo para as exportações de “energia”, “eletrônicos” e “alimentos e agricultura”. Tal como sucedeu com o Canadá, o Efeito Produto foi negativo, sobretudo pela influência da “energia”, apesar dos “elétricos” e os “eletrônicos” terem mostrado uma especialização positiva e mais relevante para o aumento das exportações mexicanas.

Tabela 7: Análise de *Constant Market Share* do Canadá e do México para os EUA no período de 1994-2000

Fileiras produtivas	Canadá				México			
	Efeito Total	Efeito de Escala	Efeito de Produto	Efeito de Comp.	Efeito Total	Efeito de Escala	Efeito de Produto	Efeito de Comp.
Energia	19692,66	11387,15	7528,04	777,48	7855,60	4202,04	2777,96	875,60
Alimentos e Agricultura	4736,18	10566,24	-5176,74	-653,32	2649,64	2970,46	-1455,33	1134,50
Têxteis	2087,45	1489,53	-311,91	909,83	8221,06	2195,95	-459,84	6484,94
Madeira e Papel	10916,86	11594,64	689,93	-1367,71	3351,62	2021,44	120,28	1209,90
Químicos	7502,35	8786,51	1544,56	-2828,72	2347,05	1907,54	335,32	104,18
Ferro e Aço	293,48	2362,08	-1711,09	-357,51	665,61	551,13	-399,24	513,72
Não Ferrosos	1893,24	4273,96	-365,72	-2015,00	530,71	573,36	-49,06	6,41
Máquinas	11380,54	10313,16	-1751,20	2818,57	6023,11	3731,57	-633,63	2925,17
Veículos	17421,84	31045,10	-6614,93	-7008,32	19420,06	5802,63	-1236,40	14853,82
Elétricos	2076,06	2231,47	469,46	-624,87	10234,08	6598,63	1388,22	2247,23
Eletrônicos	9093,42	6479,28	956,52	1657,62	21764,51	7793,28	1150,51	12820,73
Não Especificados	-1075,64	6782,52	623,10	-8481,26	4055,48	1694,02	155,63	2205,83
<b>Total</b>	86018,44	107311,64	-4119,98	-17173,22	87118,55	40042,05	1694,45	45382,06

Fonte: Cálculos próprios com base nos dados da Chelem.

Observando os primeiros anos de funcionamento do NAFTA, expresso na tabela 7, verifica-se, mais uma vez, que ambos os países apresentaram uma variação positiva do Efeito Total. No Canadá, este efeito foi apenas suportado por um Efeito de Escala forte, relacionado com o aumento do comércio mundial. Neste sentido, os restantes efeitos representaram um obstáculo para o crescimento das suas exportações, o que revelou uma

especialização não significativa dos seus produtos e uma perda de quota de mercado nos EUA. Apesar dos resultados negativos do Efeito Produto, a especialização do setor energético mostrou-se mais significativa que os demais elementos, ao contrário do que aconteceu com os “veículos” e os “alimentos e agricultura”. Enquanto isso, as “máquinas” e os “eletrônicos” foram os grupos que registaram uma melhor capacidade de quota de mercado nos EUA pelos seus valores superiores no Efeito de Competitividade.

Quanto ao México, os resultados positivos em todos os efeitos em causa, demonstraram o crescimento das suas exportações nos primeiros anos do NAFTA. Grande parte do crescimento foi provocado pelo aumento da quota de mercado nos “veículos” e “eletrônicos”, motivado pelo início do funcionamento da zona de comércio livre, expresso pelo Efeito de Competitividade. Porém, no Efeito Escala e no Efeito Produto foram registadas poucas alterações, mantendo-se o destaque nos grupos de “eletrônicos” e de “elétricos”.

Tabela 8: Análise de *Constant Market Share* do Canadá e do México para os EUA no período de 2001-2007

Fileiras produtivas	Canadá				México			
	Efeito Total	Efeito de Escala	Efeito de Produto	Efeito de Comp.	Efeito Total	Efeito de Escala	Efeito de Produto	Efeito de Comp.
Energia	44603,69	25483,52	40071,90	-20951,72	24052,51	7672,30	12064,41	4315,79
Alimentos e Agricultura	5128,54	13903,59	-2495,93	-6279,12	5392,16	4744,42	-851,70	1499,45
Têxteis	-725,12	2785,50	-1538,21	-1972,41	-3343,82	7490,10	-4136,18	-6697,74
Madeira e Papel	1371,00	17480,90	-4735,87	-11374,03	2182,63	4379,48	-1186,47	-1010,38
Químicos	14920,99	13883,82	4246,25	-3209,07	3883,55	3474,32	1062,59	-653,37
Ferro e Aço	4217,53	2033,27	2218,68	-34,42	1668,03	802,37	875,54	-9,88
Não Ferrosos	10998,72	5035,82	4474,62	1488,28	2322,14	893,61	794,02	634,51
Máquinas	8131,04	18122,46	-3424,40	-6567,01	10082,58	7534,61	-1423,73	3971,70
Veículos	8549,04	37547,98	-19556,47	-9442,47	7598,19	19522,52	-10168,10	-1756,23
Elétricos	1204,39	3433,79	-445,44	-1783,95	9682,12	12663,94	-1642,79	-1339,03
Eletrônicos	-815,27	7456,06	-2212,07	-6059,27	13653,39	23659,60	-7019,35	-2986,87
Não Especificados	2806,50	4671,77	-562,40	-1302,87	2918,09	4427,27	-532,97	-976,21
<b>Total</b>	100391,04	151838,47	16040,66	-67488,09	80091,57	97264,54	-12164,73	-5008,25

Fonte: Cálculos próprios com base nos dados da Chelem.

Na tabela 8 podemos observar os resultados de CMS para os primeiros anos da viragem do século, onde as exportações de ambos os países continuaram a registar uma variação positiva. No Efeito Total dos produtos canadianos destaca-se, mais uma vez, a “energia”, porém desta vez com um peso de aproximadamente 44,43%. A aposta na especialização deste setor foi de extrema importância para o aumento das exportações,

tendo sido a única fileira a registar valores de 5 dígitos no Efeito de Produto, ao passo que os “veículos” foram o grupo que mais contribuíram negativamente para o efeito em questão. Tais acontecimentos são justificáveis pelo contínuo aumento dos preços do petróleo registado nos anos em análise, devido às crises no Médio Oriente e o despoletar económico dos países asiáticos. O Efeito de Competitividade registou valores negativos em quase todos os conjuntos, à exceção dos materiais “não ferrosos”. No que se refere ao Efeito Escala, não foi observável grandes mudanças, continuando a contemplar os “veículos” e a “energia” como os grupos de maior destaque.

O México, de forma semelhante ao Canadá, registou um aumento considerável das suas exportações de “energia” neste período. O Efeito Escala foi o único efeito que registou um valor positivo, onde se destacaram os “eletrónicos”, “elétricos” e “veículos” como os grupos que apresentaram uma influência positiva do crescimento do comércio mundial. A especialização dos “veículos” esteve profundamente comprometida, tendo sido o setor com um dos resultados mais negativos no Efeito de Produto e de Competitividade. O valor negativo do Efeito de Competitividade foi apenas compensado pelos valores positivos das “máquinas”, “energia”, “alimentos e agricultura” e os materiais “não ferrosos”.

Tabela 9: Análise de *Constant Market Share* do Canadá e do México para os EUA no período de 2008-2009

Fileiras produtivas	Canadá				México			
	Efeito Total	Efeito de Escala	Efeito de Produto	Efeito de Comp.	Efeito Total	Efeito de Escala	Efeito de Produto	Efeito de Comp.
Energia	-49507,38	-29968,73	-20070,90	532,25	-16881,09	-11274,58	-7550,91	1944,40
Alimentos e Agricultura	-4796,65	-6545,29	3725,39	-1976,74	386,20	-3329,79	1895,22	1820,77
Têxteis	-484,95	-646,55	315,47	-153,87	-823,38	-1629,12	794,89	10,85
Madeira e Papel	-6206,81	-6116,11	1586,90	-1677,60	-1477,67	-1973,19	511,97	-16,45
Químicos	-8790,85	-9528,65	4021,43	-3283,62	-1608,23	-2387,91	1007,78	-228,10
Ferro e Aço	-4411,69	-2442,43	-2799,88	830,63	-2066,56	-964,72	-1105,90	4,07
Não Ferrosos	-6862,81	-4472,68	-2660,87	270,73	-986,69	-886,79	-527,56	427,66
Máquinas	-8065,53	-8418,71	-126,20	479,39	-4861,73	-5568,55	-83,48	790,30
Veículos	-16490,42	-12410,82	-4200,84	121,24	-5546,11	-8630,86	-2921,39	6006,14
Elétricos	-1293,26	-1457,08	329,94	-166,12	-5158,07	-6585,42	1491,20	-63,85
Eletrónicos	-2401,15	-2564,86	1556,02	-1392,31	-1498,84	-12116,24	7350,56	3266,84
Não Especificados	-2581,66	-2680,25	1193,27	-1094,68	790,85	-2472,71	1100,87	2162,69
<b>Total</b>	<b>-111893,15</b>	<b>-87252,17</b>	<b>-17130,27</b>	<b>-7510,71</b>	<b>-39731,32</b>	<b>-57819,89</b>	<b>1963,25</b>	<b>16125,32</b>

Fonte: Cálculos próprios com base nos dados da Chelem.



A crise económica e a recessão do comércio mundial ditaram os anos 2008 e 2009 expressos na Tabela 9. Neste intervalo temporal, ambos os países registaram um resultado negativo no Efeito Total, associado ao grande declínio das suas exportações para a potência americana. Neste efeito, o Canadá registou valores negativos em todas as fileiras produtivas, com especial destaque no setor de “energia”. Decompondo o Efeito Total, o Efeito Escala foi a maior parcela negativa, associado à depressão do crescimento mundial, sobretudo nos “veículos” e na “energia”. Apesar das vicissitudes, o setor energético ganhou pontos positivos no efeito competitividade, juntamente com o “ferro e aço”.

Para o México, o abalo das exportações também foi grande, registando resultados negativos em quase todos os setores no Efeito Total, com a exceção dos “alimentos e agricultura” e dos produtos “não especificados”, que conseguiram registar resultados satisfatórios apesar das circunstâncias. O Efeito de Produto e o Efeito de Competitividade foram positivos, apesar de não terem sido suficientes para compensar a depressão mundial constatada no Efeito de Escala, profundamente abalado pelos produtos “eletrónicos” e pela “energia”.

Tabela 10: Análise de *Constant Market Share* do Canadá e do México para os EUA no período de 2010-2016

Fileiras produtivas	Canadá				México			
	Efeito Total	Efeito de Escala	Efeito de Produto	Efeito de Comp.	Efeito Total	Efeito de Escala	Efeito de Produto	Efeito de Comp.
Energia	-25772,84	9553,60	-55290,63	19964,20	-25150,09	3922,75	-22702,57	-6370,27
Alimentos e Agricultura	9201,20	2592,00	6545,43	63,77	10417,17	1754,59	4430,77	4231,82
Têxteis	-61,91	253,46	112,12	-427,49	464,60	664,12	293,78	-493,30
Madeira e Papel	-435,42	2147,20	2263,22	-4845,83	5448,99	923,18	973,07	3552,74
Químicos	314,48	3619,26	3642,91	-6947,69	4277,20	1053,90	1060,79	2162,51
Ferro e Aço	-2032,97	840,52	-1577,41	-1296,08	-250,51	297,34	-558,01	10,17
Não Ferrosos	-950,59	1541,57	-2279,52	-212,64	-39,80	417,35	-617,13	159,99
Máquinas	3779,67	2923,09	8236,77	-7380,18	13874,02	2569,82	7241,33	4062,86
Veículos	11258,43	5168,02	18239,12	-12148,71	34829,92	4643,71	16388,68	13797,53
Elétricos	130,27	518,07	1303,94	-1691,74	13555,95	2883,46	7257,44	3415,05
Eletrónicos	-483,67	795,69	272,17	-1551,53	6766,36	6258,84	2140,90	-1633,38
Não Especificados	282,56	946,79	454,56	-1118,79	316,50	1328,31	637,73	-1649,54
<b>Total</b>	-4770,78	30899,26	-18077,32	-17592,72	64510,31	26717,36	16546,77	21246,18

Fonte: Cálculos próprios com base nos dados da Chelem.

A última análise temporal, compreendida na Tabela 10, refere-se aos anos pós- crise económica. O Canadá não pareceu registar uma recuperação, mantendo um Efeito Total negativo, influenciado sobretudo pelo Efeito de Produto e de Competitividade, revelando uma fraca aposta na especialização e na sua quota de mercado para os EUA. A

“energia” foi o setor que mais contribuiu negativamente para o Efeito Total, sobretudo devido o fraco dinamismo que o Efeito de Produto contempla para esta indústria. O Efeito de Escala, mais uma vez, foi a parcela com uma maior representação no Efeito Total, pelos setores de “energia”, “veículos” e “químicos”. Os “veículos” também apresentaram valores significativos no Efeito de Produto. Porém, o setor automobilístico contribuiu para a contínua queda do Efeito de Competitividade, aliado às “máquinas” e “químicos”. Os “alimentos e agricultura” e a “energia” foram as únicas fileiras com números positivos neste efeito.

O México registou uma variação total positiva das suas exportações, mostrando uma relativa recuperação da crise financeira de 2008. Os “veículos” foram a fileira produtiva que demonstrou um maior dinamismo e um aumento da quota de mercado, expresso respetivamente pelos Efeitos Produto e Competitividade. Porém, a “Energia” foi o setor mais abalado, com um resultado negativo em todos os efeitos, à exceção do Efeito Escala. Além do setor energético, o Efeito Escala contemplou as fileiras de produtos “eletrónicos” e “veículos” como as mais significativas.

### **5.3 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS**

Em 8 de novembro de 2016, Donald Trump vence as eleições americanas, trazendo consigo interrogações sobre as perspetivas futuras de comércio com os seus vizinhos. Dentro dos seus discursos de campanha eleitoral, destacou-se a sua intenção de renegociar ou até mesmo romper com o NAFTA, considerado por Trump no seu *Twitter* como “um dos piores acordos já assinados”, responsável pelas taxas de desemprego americanas. As ameaças relativas à possível exclusão do acordo comercial que une a América do Norte seriam viáveis ao recorrer ao artigo 2205º do NAFTA, onde menciona que qualquer parte constituinte poderia renunciar o acordo seis meses depois de uma notificação aos outros elementos integrantes do tratado (Proulx et al., 2016).

Na presente secção será colocada a hipótese de uma eventual exclusão do NAFTA. Neste sentido, serão expostos os resultados de VCR e CMS (tabela 11) com o objetivo de verificar quais são os setores que se mostraram mais robustos.

Tabela 11: Comparação dos resultados do Canadá e do México das análises de VCR e CMS

	1994-2000				2001-2007				2008-2009				2010-2016			
	Canadá		México		Canadá		México		Canadá		México		Canadá		México	
	VCR	C	VCR	C	VCR	C	VCR	C	VCR	C	VCR	C	VCR	C	VCR	C
<b>Energia</b>	+	+	-	+	+	-	-	+	+	+	-	+	+	+	-	-
<b>Alimentos e Agricultura</b>	+	-	+	+	+	-	+	+	+	-	+	+	+	+	+	+
<b>Têxteis</b>	-	+	-	+	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	-
<b>Madeira e Papel</b>	+	-	-	+	+	-	-	-	+	-	-	-	+	-	-	+
<b>Químicos</b>	+	-	-	+	-	-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	+
<b>Ferro e Aço</b>	-	-	-	+	+	-	-	-	+	+	-	+	+	-	-	+
<b>Não Ferrosos</b>	+	-	-	+	+	+	-	+	+	+	-	+	+	-	-	+
<b>Máquinas</b>	-	+	-	+	-	-	-	+	-	+	-	+	-	-	-	+
<b>Veículos</b>	+	-	+	+	+	-	+	-	+	+	+	+	+	-	+	+
<b>Elétricos</b>	-	-	+	+	-	-	+	-	-	-	+	-	-	-	+	+
<b>Eletrônicos</b>	-	+	+	+	-	-	+	-	-	-	+	+	-	-	+	-
<b>Não Especificados</b>	+	-	-	+	-	-	-	-	-	-	+	+	-	-	-	-

Fonte: Cálculos próprios com base na Chelem.

Na tabela 11, “C” representa a competitividade para cada uma das fileiras analisadas, “+” refere se determinado grupo apresenta VCR/competitividade e “-” representa a inexistência de VCR/competitividade.

O setor energético apresentou um grande destaque no Canadá, tendo sido parte integrante da sua composição exportadora, com uma vantagem comparativa crescente em todos os períodos posteriores à implementação do NAFTA. No que se refere aos efeitos de competitividade, apresentou valores positivos, à exceção do intervalo de 2001-2007, podendo estar relacionado com a apreciação da sua moeda em relação ao dólar americano<sup>8</sup>, tornando as suas exportações mais caras. Contrariamente, o México não demonstrou uma grande aposta neste setor, tendo apenas apresentado VCR no período que antecede o NAFTA. Contudo, foi verificado uma competitividade positiva do México em todos os períodos analisados, à exceção do intervalo temporal mais recente.

Relativamente aos “alimentos e agricultura”, ambos os países apresentaram vantagens comparativas nesta fileira produtiva. Contudo, o México tem vindo a apresentar valores crescentes de competitividade neste setor, em oposição ao Canadá que

<sup>8</sup> Ver Gráfico 1 em Anexos.

tem vindo a registar números negativos, à exceção do período mais recente de 2010-2016 onde revelou uma competitividade positiva.

Grupos como “madeira e papel”, “ferro e aço” e “não ferrosos” são partes integrantes da VCR do Canadá. Porém, o seu efeito de competitividade tem vindo a registar grandes quedas ao longo do tempo. Vale destacar, que o Canadá de 2002 a 2011 registou uma valorização da sua moeda<sup>9</sup>, o que pode estar a tornar as exportações mais caras.

Apesar dos “veículos” apresentarem vantagens comparativas para ambos os países, o México tem vindo a contemplar resultados mais significativos de competitividade, ao passo que o Canadá tem assistido a uma diminuição da mesma. Além do setor automobilístico, o México destacou-se pelas suas vantagens comparativas em “elétricos” e “eletrónicos”, apesar dos seus índices de competitividade pouco estáveis nestes grupos.

Neste cenário, podemos verificar poucas alterações nas vantagens comparativas do Canadá. Contudo, as exportações têm sido fortemente relacionadas com o comportamento das exportações mundiais, justificável pelos seus elevados valores de efeito escala. Os baixos efeitos de competitividade poderiam comprometer fortemente as exportações canadianas para quase todos os seus setores, caso fosse verificada uma rescisão do acordo que une a América do Norte. Porém, o setor energético mostra-se robusto e preparado para competir no mercado global. Os produtos “não ferrosos” poderiam apresentar uma certa projeção futura, apesar de frágil, pois só contemplou competitividade em 2000-2007 e 2008-2009.

No que toca ao México, as suas vantagens comparativas também se têm mostrado constantes, registando uma competitividade considerável nos setores de “alimentos e agricultura” e “veículos”. Apesar da sua VCR em “elétricos” e “eletrónicos” em todos os períodos considerados, os seus índices de competitividade não foram constantes. Os “elétricos” apresentaram uma competitividade positiva nos primeiros anos do funcionamento do NAFTA e no período mais recente, ao passo que os “eletrónicos” registaram uma competitividade em 1994-2000 e em 2007-2008, permanecendo a dúvida se estes setores estariam preparados para resistir a uma exclusão do acordo.

---

<sup>9</sup> Ver Gráfico 1 em Anexos.

## **6. REFORMULAÇÃO DO NAFTA E PERSPETIVAS PARA O COMÉRCIO DO CANADÁ E MÉXICO COM OS EUA**

A intensa ramificação comercial criada entre o Canadá, México e Estados Unidos, contribuiu para a exclusão de uma eventual extinção do acordo. Em agosto de 2017, os países signatários concordaram em renegociar o tratado, tendo as discussões chegado ao fim a 30 de setembro de 2018. O novo acordo resultou de um novo nome, o *United States-Mexico-Canada Agreement*. Apesar de ter sido mantida a estrutura do atual NAFTA, o USMCA trouxe consigo algumas alterações relevantes para as exportações canadenses e mexicanas.

Uma das principais reformulações do acordo foi relativa aos novos parâmetros de regras de origem, que determinam a isenção de tarifas mediante a condição de que determinado bem possui entre 50% a 62,5% de conteúdo proveniente da zona de comércio livre (Artigo 501º, NAFTA). Donald Trump criticou este limite, alegando que constitui uma porta de entrada para bens produzidos fora do NAFTA. Neste sentido, houve um reforço deste parâmetro, sobretudo na indústria automobilística, em que ficou expresso que 75% do conteúdo dos veículos têm que ser provenientes da zona de comércio livre. Esta mudança poderá resultar numa carga adicional de restrições, pois altera as qualificações para que um produto seja considerado da América do Norte, resultando numa tarifação de novos produtos suportados pelos países constituintes (Ramnauth, 2017).

O segundo ponto foi relativo às condições trabalhistas. Com o objetivo de elevar as condições laborais dos países signatários, ficou determinado que 40% a 45% do conteúdo automobilístico seja produzido em fábricas, cuja remuneração seja de pelo menos 16 dólares por hora para os trabalhadores (Kirby, 2018). Tal medida direciona-se sobretudo ao México, em que a sua competitividade neste setor está fortemente associada às baixas remunerações e, com isso, custos reduzidos. Os efeitos desta alteração poderão elevar os custos de produção e, com isto, incentivar uma maior alocação de fábricas americanas e canadenses para o mercado asiático (Kubursi, 2018), resultando em perdas significativas deste setor no mapa de exportações do México.

Uma das vitórias canadenses foi relativa à preservação do mecanismo de resolução de conflitos, instaurado pelo NAFTA (Capítulo XIX, NAFTA), que apresentava um certo risco de ser excluído. Como referido na secção 2 do presente trabalho, esta cláusula confere um painel de representantes de cada um dos países signatários para a deliberação

de certas disputas comerciais, em vez de serem acionados os tribunais nacionais (Kirby, 2018). Tal mecanismo tem sido bastante importante para o Canadá, devido ao número de disputas comerciais que foram debatidas recorrendo ao mesmo, como o exemplo da disputa da indústria madeireira, já abordada na secção 5.1 do presente trabalho.

No que concerne ao investimento, o novo acordo surge com uma modificação relativamente ao Mecanismo de Resolução de Disputas entre investidores e Estados (ISDS). Este mecanismo, presente no NAFTA, confere um processo de arbitragem que permite aos investidores processarem outros países por ações discriminatórias (Artigo 1117º, NAFTA). No USMCA esta disposição foi eliminada entre o Canadá e os Estados Unidos. Porém, surge com uma cobertura reduzida entre o México e os Estados Unidos (Anexo 14-D, USMCA). Pelo novo acordo, os investidores precisam primeiramente tentar solucionar as disputas nos tribunais domésticos. Se depois de 30 meses não conseguirem resolver o problema, poderão recorrer ao mecanismo de resolução de litígios (Artigo 5º, Anexo 14-D, USMCA). Adicionalmente, foi conferido um tratamento especial para contratos governamentais em certos setores (petróleo, gás natural, infraestrutura e telecomunicações) onde poderão recorrer diretamente ao processo de arbitragem (Anexo 14-E, USMCA).

O Canadá não ficou livre de fazer algumas concessões, nomeadamente na abertura do seu mercado de laticínios. Parte deste setor, onde se destaca os laticínios e aves, está protegido com cotas e tarifas de forma a salvaguardar os produtores canadianos da concorrência estrangeira. Porém, o presidente americano mostrou-se contra tal proteção (Morrow et al., 2018). No seguimento do USMCA, o Canadá aceitou conceder uma participação de mercado de 3,6% e proceder à eliminação do esquema de preços dos produtos lácteos de classe 7<sup>10</sup> (Kubursi, 2018).

No que se refere ao setor farmacêutico, os Estados Unidos conseguem agora comercializar produtos farmacêuticos no Canadá num prazo de 10 anos, sem que seja estabelecida a concorrência dos genéricos. Este novo padrão é superior à proteção de 8 anos em vigor, o que provoca um custo adicional aos cidadãos canadianos (Long, 2018).

O novo acordo reforça as proteções de propriedade intelectual, referentes a patentes e marcas registadas, onde se incluem os serviços financeiros e a biotecnologia.

---

<sup>10</sup> Esta classe de laticínios compreende o leite em pó e concentrado em proteína, produtos mais fáceis de transportar, beneficiando os produtores americanos que tenham a intenção de entrar no mercado canadiano (Long, 2018)

Dado o acordo original ter sido negociado há 25 anos, as atualizações desta matéria foram consideradas necessárias pelos especialistas (Kubursi, 2018).

Apesar de terminadas as negociações do USMCA, alguns assuntos ficaram pendentes. Em março de 2018, Donald Trump revelou a sua intenção em implementar novas taxas para a importação de aço e alumínio, colocando um regime de isenção para o Canadá, México e União Europeia. Contudo, três meses depois os EUA começaram a taxar o aço proveniente das nações antes isentas. O Canadá, um dos principais fornecedores de aço dos Estados Unidos, mostra-se apreensivo com esta medida, dado estar em causa as suas vantagens comparativas neste setor.

## 7. CONCLUSÃO

Posta esta análise, pode-se afirmar que, de uma maneira geral, os quase 25 anos de implementação do NAFTA contribuíram para o aumento e concentração do comércio entre os três países. Uma renegociação ou, até mesmo, uma possível exclusão poderia provocar um grande impacto para estas economias, justificado pelas fortes ligações de comércio e investimento. O presente estudo resultou dos níveis de incerteza que poderiam pôr em causa a configuração económica do Canadá e do México, alterando radicalmente as relações bilaterais de ambos os países com os Estados Unidos. Por esse motivo, tornou-se oportuno analisar a competitividade das exportações canadianas e mexicanas, para perceber a sua vulnerabilidade e robustez para com os Estados Unidos.

O objetivo proposto foi assente nas análises bilaterais de Vantagem Comparativa Revelada e nos fatores que explicam o comportamento das exportações, através do método de *Constant Market Share*. Apesar de ter sido considerado o mesmo mercado de destino, o Canadá e o México apresentaram algumas divergências entre si.

Na sua maioria, o Canadá apresentou uma estrutura de exportações bastante vinculada aos setores tradicionais, onde demonstrou uma fragilidade em competir no mercado americano, sobretudo nos setores não-energéticos. Apesar de ter contemplado vantagens comparativas em grupos de produtos de médio nível tecnológico, como os “não ferrosos” e “veículos”, estes não se demonstraram robustos, tendo apresentado níveis decrescentes de competitividade. A aposta da nação canadiana concentrou-se sobretudo no setor energético, que apesar de ter sido bastante influenciado pela procura americana, apresentou índices consideráveis de competitividade, quando comparado a outras fileiras produtivas.

Por outro lado, o México exibiu uma estrutura de exportações mais sólida, apresentando um maior dinamismo. Os seus principais setores estão relacionados às *maquiladoras* junto à fronteira com os Estados Unidos, que promoveram uma fragmentação da produção entre o México e o seu parceiro do norte. Este facto contribuiu para o país latino-americano contemplar setores de médio e alto nível tecnológico nas suas vantagens comparativas, aliado a crescentes níveis de competitividade, verificados em “veículos”, “elétricos” e, com menos destaque, “eletrónicos”.



À primeira vista, é expectável considerar que o Canadá apresentaria uma maior vulnerabilidade aos choques negativos, resultantes de uma possível exclusão do acordo, pela forte correlação das suas exportações com a procura americana. O México, por seu turno, demonstrou um maior dinamismo no comportamento das suas exportações, aliado a um aumento de competitividade nos seus principais setores. Contudo, no caso do México, a sua competitividade foi relacionada aos setores manufatureiros, profundamente interligados nas cadeias globais e dependentes de uma área de comércio livre.

Apesar dos três países conseguirem ter evitado uma exclusão do acordo, as vantagens da cadeia exportadora mexicana em relação ao Canadá poderão estar em causa, devido à nova reformulação do NAFTA. Foram estabelecidas novas definições de regras de origem e foi promovida uma maior harmonização salarial, sobretudo no setor automobilístico. Tais alterações poderão prejudicar sobretudo as exportações do México, pondo em causa a sua competitividade neste setor, dado que a baixa renumeração dos trabalhadores constituiu um dos motivos para alocação de fábricas de automóveis e seus componentes para o território mexicano. Adicionalmente, as novas limitações da disposição relativa à resolução de controvérsias em matéria de investimento, poderão desincentivar o IDE bilateral. Apesar deste tópico não ser analisado nesta dissertação, sabe-se que o IDE é fulcral para as cadeias globais de valor, designadamente a indústria *maquiladora* do México. A reformulação do novo acordo não parece ter um grande impacto para as exportações canadianas. Apesar de ter sido estabelecida uma maior abertura da sua indústria de laticínios e um melhor acesso de produtos farmacêuticos americanos, as condições preferenciais nos seus principais setores mantiveram-se, onde se destaca a energia e os veículos.

A ultimar, destaca-se o carácter preliminar desta dissertação, dado que o novo acordo ainda não foi ratificado pelos três países. Dada a elevada influência e dependência comercial do Canadá e do México face aos Estados Unidos, um estudo futuro poderia focar as oportunidades de diversificação dos seus mercados de exportação, relativo a outros parceiros comerciais e negociações de novos acordos.

## 8. BIBLIOGRAFIA

- Balassa, Bela (1965). "Trade liberalization and "revealed" comparative advantage". *The Manchester School*. Volume 33 nº2, pp 99-123.
- Balassa, Bela (1972). *Teoria da Integração Económica*. 2ª Ed. Lisboa: Livraria Clássica Editora.
- Baldwin, R. (1958). "The commodity composition of trade: selected industrial countries, 1900-1954". *Review of Economics and Social Studies*. Vol. 40, nº1, pp 50-68.
- Bowen, Harry (1983). "On the theoretical interpretation of indices of trade intensity and revealed comparative advantage". *Weltwirtschaftliches Archiv*. Vol. 119, nº3, pp 464-472.
- Caliendo, Lorenzo; Parro, Fernando (2014). "Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA". *Review of Economic Studies*. Vol. 82, nº1, pp 1-44.
- Correia, Carla (2005). *O NAFTA na década de 90, da parceria comercial à liderança continental*. Lisboa: Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas.
- Coutinho, Ana Luísa; Fontoura, Maria Paula (2012). "What determines the export performance? A comparative analysis of China and India in the European Union". *ISEG, Department of Economics*.
- Fontoura, Maria Paula (1997). *Factores Determinantes do Comércio Internacional: A abordagem Empírica*. Coimbra: Boletim de Ciências Económicas.
- Gerber, James (2008). *International Economics*. 4ª Ed. San Diego: Pearson
- Haberler, Gottfried (1964). "Integration and Growth of the World Economy in Historical Perspective". *The American Economic Review*. Vol. 54, nº2.
- Hejazi, Walid; Safarian, A. E. (2005). "NAFTA effects and the level of development". *Journal of Business Research*. Vol. 58, pp 1741-1749.
- Hillman, Arye L. (1980). "Observations on the relation between "Revealed Comparative Advantage" and Comparative Advantage as Indicated by Pre-Trade Relative Prices". *Weltwirtschaftliches Archiv*. Vol. 116, nº2, pp 315-321.

Jepma, Catrinus (1981). “Na Application of the Constant Market Share Technique on Trade between the Associated African and Malagasy States and the European Community (1958-1978)”. *Journal of Common Market Studies*. Vol. XX, nº2, pp. 175-192.

Medeiros, Eduardo Raposo de (1998). *Blocos Regionais de Integração Económica no Mundo*. Lisboa: Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas.

Menezes, Alfredo da Mota; Penna Filho, Pio (2006). *Integração Regional: Os blocos Económicos nas Relações Internacionais*. Rio de Janeiro: Editora Campus.

Richardson, David (1971). “Constant-Market-Shares Analysis of Export Growth”. *Journal of International Economics*. Vol. 1, pp.227-239.

Robson, Peter (1985). *Teoria Económica da Integração Internacional*. Coimbra: Coimbra Editora.

Sá, Ivan (2017). *O futuro do México na era Trump*. Lisboa: ISEG.

Silva, António Neto; Rego, Luís Alberto (1984). *Teoria e Prática da Integração Económica*. Porto: Porto Editora.

Vollrath, Thomas (1991). “A theoretical evaluation of alternative trade intensity measures of revealed comparative advantage”. *Weltwirtschaftliches Archiv*. Vol. 127, nº2, pp 265-280.

Yeats, Alexander (1985). “On the appropriate interpretation of the revealed comparative advantage index: implications of a methodology based on industry sector analysis.” *Weltwirtschaftliches Archiv*. Vol. 121, nº1, pp 61-73.

## 9. WEBGRAFIA

Afesorgbor, Sylvanus (2018). “What if Trump kills NAFTA? Remedies for Canada and Mexico”. *The Conversation*. Disponível em: <https://theconversation.com/what-if-trump-kills-nafta-remedies-for-canada-and-mexico-91129> [Acesso: 18 de julho de 2018].

Atlas of Economic Complexity (2017). “Global Rankings & Projections”. Harvard University. Disponível em: <http://atlas.cid.harvard.edu/rankings/> [Acesso: 20 de maio de 2018].

Beckman, Kip (2012). “What might Canada’s Future Exports Look Like?”. *The Conference Board of Canada*. Disponível em: [https://www.conferenceboard.ca/temp/cf35e5c1-497f-4a68-bb20-4c147633b486/13-121\\_CanadasFutureExports\\_BR.pdf](https://www.conferenceboard.ca/temp/cf35e5c1-497f-4a68-bb20-4c147633b486/13-121_CanadasFutureExports_BR.pdf) [Acesso: 13 de junho de 2018].

Bondarenko, Peter (2018). “North American Free Trade Agreement”. *Britannica*. Disponível em: <https://www.britannica.com/event/North-American-Free-Trade-Agreement> [Acesso: 4 de outubro de 2018].

Carmichael, Kevin (2017). “Trade in the time of Trump”. *Canadian Business*. Disponível em: [https://eds.b.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=1&sid=0ce9e393-38ff-4702-b7b6-23e24a4c6889%40pdc-v-sessmgr03&bdata=JkF1dGhUeXBIPWlwLGNvb2tpZSxzGhLHVpZCZsYW5nPXBO\\_LWJyJnNpdGU9ZWRzLWxpdmUmc2NvcGU9c2l0ZQ%3d%3d#AN=119722934&db=heh](https://eds.b.ebscohost.com/eds/detail/detail?vid=1&sid=0ce9e393-38ff-4702-b7b6-23e24a4c6889%40pdc-v-sessmgr03&bdata=JkF1dGhUeXBIPWlwLGNvb2tpZSxzGhLHVpZCZsYW5nPXBO_LWJyJnNpdGU9ZWRzLWxpdmUmc2NvcGU9c2l0ZQ%3d%3d#AN=119722934&db=heh) [Acesso: 13 de junho de 2018].

Carmichael, Kevin (2018). “Trump may wreck Canada’s economy, but not before he gives it a big boost”. *Financial Post*. Disponível em: <https://business.financialpost.com/news/economy/trump-may-wreck-canadian-economy-but-not-before-he-gives-it-a-big-boost> [Acesso: 3 de setembro de 2018].

Crane, David (2015). “Canada-US Economic Relations”. *The Canadian Encyclopedia*. Disponível em: <https://www.thecanadianencyclopedia.ca/en/article/economic-canadian-american-relations> [Acesso: 3 de abril de 2018]

Davies, Geraint (2016). “New generation trade agreements and their implications for social rights, public health and sustainable development”. *Committee on Social Affairs, Health and Sustainable Development*.

Desjardins, Jeff (2017). “The numbers behind the World’s Closest Trade Relationship”. *Visual Capitalist*. Disponível em: <http://www.visualcapitalist.com/closest-trade-relationship-usa-canada/> [Acesso: 3 de abril de 2018].

Esposito, Anthony; Lawder, David (2018). “Factbook: Five key takeaways from Trump’s U.S. – Mexico trade deal”. *Reuters*. Disponível em: <https://www.reuters.com/article/us-trade-nafta-factbox/factbox-five-key-takeaways-from-trumps-u-s-mexico-trade-deal-idUSKCN1LC27K> [Acesso: 7 de setembro de 2018].

Flores, Alarcón (2016). “La importancia del comercio exterior en México: retrospectiva y en la actualidad”. *Milenio*. Disponível em: <http://www.milenio.com/opinion/varios-autores/universidad-politecnica-de-tulancingo/importancia-comercio-exterior-mexico-retrospectiva-actualidad> [Acesso: 20 de maio de 2018].

Gellatly, Guy (2018). “Canada’s exports over time: Resources and manufactured goods”. *Statistics Canada*. Disponível em: <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/11-630-x/11-630-x2017005-eng.htm> [Acesso: 14 de maio de 2018].

Gertz, Geoffrey (2018). “Five things to know about USMCA, the new NAFTA). *Brookings*. Disponível em: <https://www.brookings.edu/blog/up-front/2018/10/02/5-things-to-know-about-usmca-the-new-nafta/> [Acesso: 10 de outubro de 2018].

INEGI (2018). “Estadísticas de la Balanza Comercial de Mercancías de Mexico”. Disponível em: [http://www.inegi.org.mx/lib/olap/consulta/general\\_ver4/MDXQueryDatos.asp?c=23725](http://www.inegi.org.mx/lib/olap/consulta/general_ver4/MDXQueryDatos.asp?c=23725) [Acesso: 3 de agosto de 2018].

Jones, Dow (2018). “Canadá se prepara para as tarifas de Trump sobre importações de veículos”. *Estadão*. Disponível em: <https://economia.estadao.com.br/noticias/geral,canada-se-prepara-para-tarifas-de-trump-sobre-importacoes-de-veiculos,70002356221> [Acesso: 30 de junho de 2018].

Kirby, Jen (2018). “USMCA, the new trade deal between the US, Canada and Mexico, explained”. *Vox*. Disponível em: <https://www.vox.com/2018/10/2/17923638/usmca-trump-nafta-trade-agreement> [Acesso: 18 de outubro de 2018].

Kubursi, Atif (2018). “The winners and losers in the new NAFTA”. *The Conversation*. Disponível em: <https://theconversation.com/the-winners-and-losers-in-the-new-nafta-104215> [Acesso: 18 de outubro de 2018].

Lee, James (2016). “Canada’s Relationship with the United States: Living with the Giant”. *Library of Parliament*. Disponível em: <https://hillnotes.ca/2016/02/23/canadas-relationship-with-the-united-states-living-with-the-giant/> [Acesso: 14 de maio de 2018].

Long, Heather (2018). “US, Canada and Mexico just reached a sweeping new NAFTA deal. Here’s what’s in it.” *The Washington Post*. Disponível em: [https://www.washingtonpost.com/business/2018/10/01/us-canada-mexico-just-reached-sweeping-new-nafta-deal-heres-whats-it/?noredirect=on&utm\\_term=.f0701caca562](https://www.washingtonpost.com/business/2018/10/01/us-canada-mexico-just-reached-sweeping-new-nafta-deal-heres-whats-it/?noredirect=on&utm_term=.f0701caca562) [Acesso: 10 de outubro de 2018].

Málaga, Jaime; Williams, Gary W. (2010). “La Competitividad de México en la Exportación de Productos Agrícolas”. *Revista Mexicana de Agronegocios*. Disponível em: <http://www.redalyc.org/pdf/141/14114743002.pdf> [Acesso: 14 de maio de 2018].

Martínez, Tamara (2017). “Exportaciones mexicanas, con su mayor avance en seis años”. *El Financiero*. Disponível em: <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/exportaciones-de-julio-con-el-mejor-desempeno-en-anos> [Acesso: 18 de julho de 2018].

Mexico Country Risk Report (2018). *Business Monitor International*. Disponível em: <https://eds.a.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=1&sid=c9a73065-65b8-4df5-9a3d-3d757eb9960b%40sessionmgr4006> [Acesso: 25 de agosto de 2018].

Morrow, Adrian; Curry, Bill; Chase, Steven; Fife, Robert; Keenan, Greg; McKenna, Barrie; Annett Evan (2018). “The road to a new NAFTA: A recap”. *The Globe and Mail*. Disponível em: <https://www.theglobeandmail.com/politics/article-the-road-to-a-new-nafta-a-recap/> [Acesso: 2 de setembro de 2018].

North American Free Trade Agreement (s.d.). *NAFTA Secretariat*. Disponível em: <https://www.nafta-sec-alena.org/Home/Texts-of-the-Agreement/North-American-Free-Trade-Agreement> [Acesso: 3 de abril de 2018].

OECD (2018). “Exchange Rates”. Disponível em: <https://data.oecd.org/conversion/exchange-rates.htm> [Acesso: 10 de outubro de 2018].

OECD (2018). “Trade in Value Added (TiVA): Origin of Value in gross exports”. Disponível em: [https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA\\_2016\\_C2#](https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2016_C2#) [Acesso: 10 de outubro de 2018].

ProMéxico (2010). “200 Años de Comercio Exterior de México”. *Negocios*. Disponível em: [http://www.economia-snci.gob.mx/sic\\_php/pages/bruselas/trade\\_links/esp/sepesp2010.pdf](http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/pages/bruselas/trade_links/esp/sepesp2010.pdf) [Acesso: 20 de maio de 2018].

Proulx, Michel; Betkowski, Bef; Brown, Michael (2016). “What a Trump administration means for Canada”. *Folio*. Disponível em: <https://www.folio.ca/what-a-trump-administration-means-for-canada/> [Acesso: 13 de junho de 2018].

Ramnauth, Sanya (2017). “Trump, Nafta and the future of Canadian Trade”. *The Public Policy & Governance Review*. Disponível em: <https://ppgreview.ca/2017/11/28/trump-nafta-and-the-future-of-canadian-trade/> [Acesso: 13 de junho de 2013].

Secretaria de Economia (2011). “Análisis de la Competitividad de México”. Disponível em: [http://www.economia.gob.mx/files/diagnostico\\_economia\\_mexicana.pdf](http://www.economia.gob.mx/files/diagnostico_economia_mexicana.pdf) [Acesso: 20 de maio de 2018].

Secretaría de Economía (2018). “Exportaciones Totales de México”. *Subsecretaría de Comercio Exterior*. Disponível em: <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/367218/Anual-Exporta-dic2017.pdf> [Acesso: 20 de maio de 2018].

Statistics Canada (2018). “Canada’s exports over time: Resources and manufactured good”. Disponível em: <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/11-630-x/11-630-x2017005-eng.htm> [Acesso: 14 de maio de 2018].

United States-México-Canada Agreement (2018). *Office of the US Trade Representative*. Disponível em: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/united-states-mexico> [Acesso: 10 de outubro de 2018].

U.S. Department of State (a) (2018). “U.S. Relations with Canada”. *Bureau of Public Affairs*. Disponível em: <https://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/2089.htm> [Acesso: 14 de maio de 2018].

U.S. Department of State (b) (2018). “U.S. Relations with Mexico”. *Bureau of Public Affairs*. Disponível em: <https://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/35749.htm> [Acesso: 14 de maio de 2018].

- Vesselovsky, Mykyta (2017). “Canada’s State of Trade: Trade and Investment Update – 2017”. *Global Affairs Canada*. Disponível em: [http://www.international.gc.ca/economist-economiste/assets/pdfs/performance/state\\_2017\\_point/SoT\\_PsC\\_2017-Eng.pdf](http://www.international.gc.ca/economist-economiste/assets/pdfs/performance/state_2017_point/SoT_PsC_2017-Eng.pdf) [Acesso: 14 de maio de 2018].
- Villarreal, M. Angeles; Fergusson, Ian (2017). “The North American Free Trade Agreement”. *Congressional Research Service*. Disponível em: <https://fas.org/sgp/crs/row/R42965.pdf> [Acesso: 10 de outubro de 2018].
- Villarreal, M. Angeles (2018). “U.S. – Mexico Economic Relations: Trends, Issues, and Implications”. *Congressional Research Service*. Disponível em: <https://fas.org/sgp/crs/row/RL32934.pdf> [Acesso: 3 de abril de 2018].
- World Economic Forum (2018). “Global Competitiveness Index 2017-2018”. Disponível em: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf> [Acesso: 3 de setembro de 2018].
- WTO (2018). “Canada”. *Statistics Database*. Disponível em: <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=CA%2cMX%2cUS> [Acesso: 14 de maio de 2018].



## 10. ANEXOS

Tabela 12: Evolução das exportações canadianas para os EUA (%)

Anos	Crescimento das exportações para os EUA	Peso dos EUA nas exportações canadianas	Quota de mercado nos EUA
1985	3,66	78,54	20,83
1986	-1,50	77,92	19,24
1987	6,03	76,01	18,31
1988	15,84	73,47	19,67
1989	3,71	74,33	19,07
1990	10,63	75,16	19,66
1991	0,22	75,39	20,27
1992	8,67	77,25	20,04
1993	11,97	80,41	20,63
1994	15,94	81,11	20,77
1995	11,41	78,61	20,71
1996	7,23	79,65	20,99
1997	8,19	80,68	20,59
1998	2,70	83,41	20,19
1999	13,76	85,28	20,57
2000	8,46	85,31	18,94
2001	-6,16	85,49	19,01
2002	5,18	86,30	19,18
2003	6,42	85,21	18,77
2004	7,50	84,08	17,45
2005	13,10	83,55	17,42
2006	5,03	81,67	16,46
2007	3,85	78,57	16,29
2008	6,95	76,68	16,26
2009	-34,01	74,12	14,60
2010	23,69	74,16	14,64
2011	13,79	72,50	14,50
2012	9,91	73,96	15,39
2013	1,88	74,94	15,77
2014	-1,43	75,81	15,15
2015	-16,07	75,36	13,43
2016	-6,83	74,73	12,90

Fonte: Cálculos próprios com base nos dados da Chelem.

Tabela 13: Evolução das exportações mexicanas para os EUA (%)

Anos	Crescimento das exportações para os EUA	Peso dos EUA nas exportações mexicanas	Quota de mercado nos EUA
1985	5,95	68,07	5,87
1986	-9,43	73,30	4,98
1987	17,08	70,58	5,23
1988	14,71	73,78	5,57
1989	16,99	75,68	6,09
1990	11,74	75,61	6,34
1991	3,26	74,80	6,73
1992	12,91	76,50	6,92
1993	13,54	78,92	7,22
1994	23,60	80,83	7,75
1995	24,64	79,16	8,65
1996	18,13	79,26	9,65
1997	17,56	80,25	10,29
1998	10,29	82,23	10,83
1999	15,61	83,66	11,22
2000	23,76	83,08	11,79
2001	-3,40	81,44	12,18
2002	2,54	81,65	11,98
2003	2,61	82,36	11,30
2004	12,97	81,33	11,04
2005	9,29	79,46	10,65
2006	16,25	78,88	11,14
2007	6,17	76,41	11,27
2008	2,43	73,68	10,77
2009	-18,22	74,97	11,99
2010	30,24	73,82	12,66
2011	14,15	71,73	12,58
2012	5,60	71,31	12,82
2013	1,13	71,30	13,05
2014	4,84	72,40	13,33
2015	0,79	74,26	14,19
2016	-0,81	73,85	14,51

Fonte: Cálculos próprios com base na Chelem.

Tabela 14: Estrutura das exportações canadianas de mercadorias para os EUA  
por intensidade tecnológica (%)

	Baixa	Média	Alta
<b>1985-1993</b>	41,16	47,99	10,85
<b>1994-2000</b>	41,46	45,20	13,34
<b>2001-2007</b>	48,23	41,03	10,74
<b>2008-2009</b>	56,00	33,52	10,47
<b>2010-2016</b>	54,21	36,49	9,30

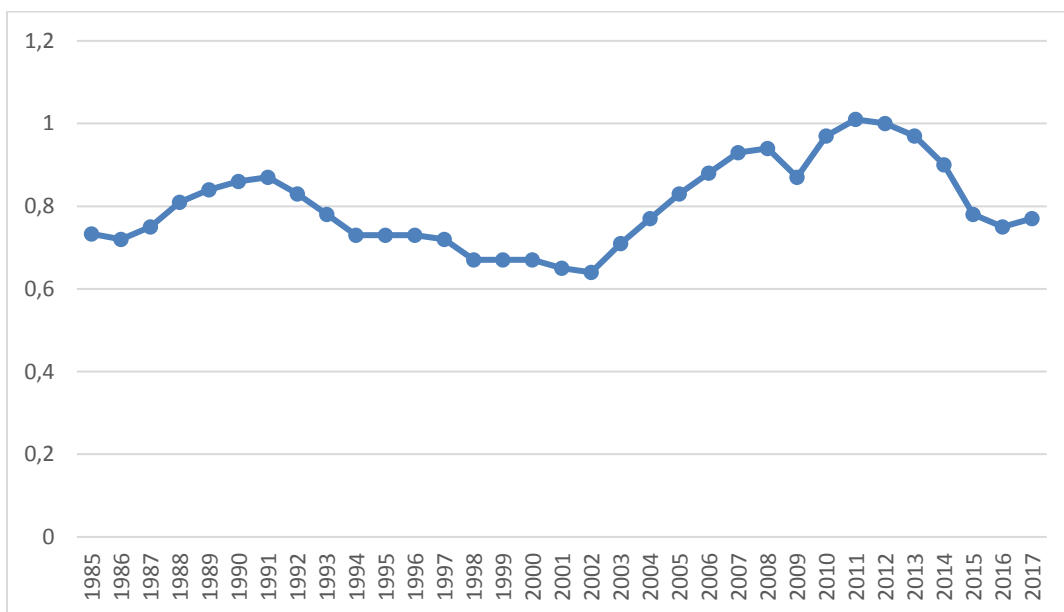
Fonte: Cálculos próprios com base na Chelem.

Tabela 15: Estrutura das exportações mexicanas de mercadorias para os EUA  
por intensidade tecnológica (%)

	Baixa	Média	Alta
<b>1985-1993</b>	44,52	22,92	32,55
<b>1994-2000</b>	33,62	28,63	37,76
<b>2001-2007</b>	35,42	28,15	36,43
<b>2008-2009</b>	37,26	26,28	36,47
<b>2010-2016</b>	30,97	34,60	34,43

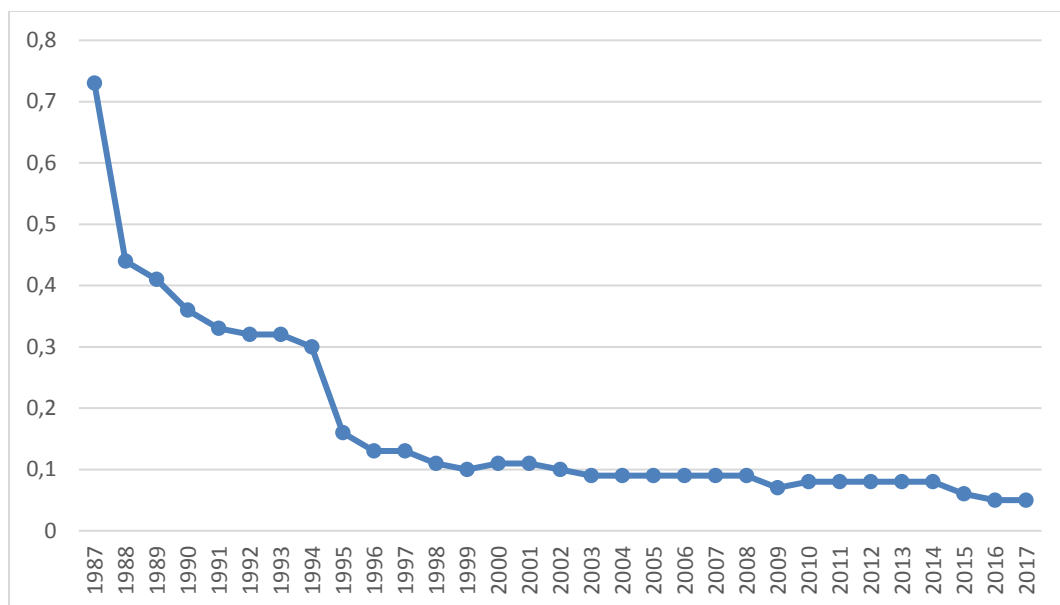
Fonte: Cálculos próprios com base na Chelem.

Gráfico 1: Evolução das taxas de câmbio do dólar canadiano face ao dólar  
americano



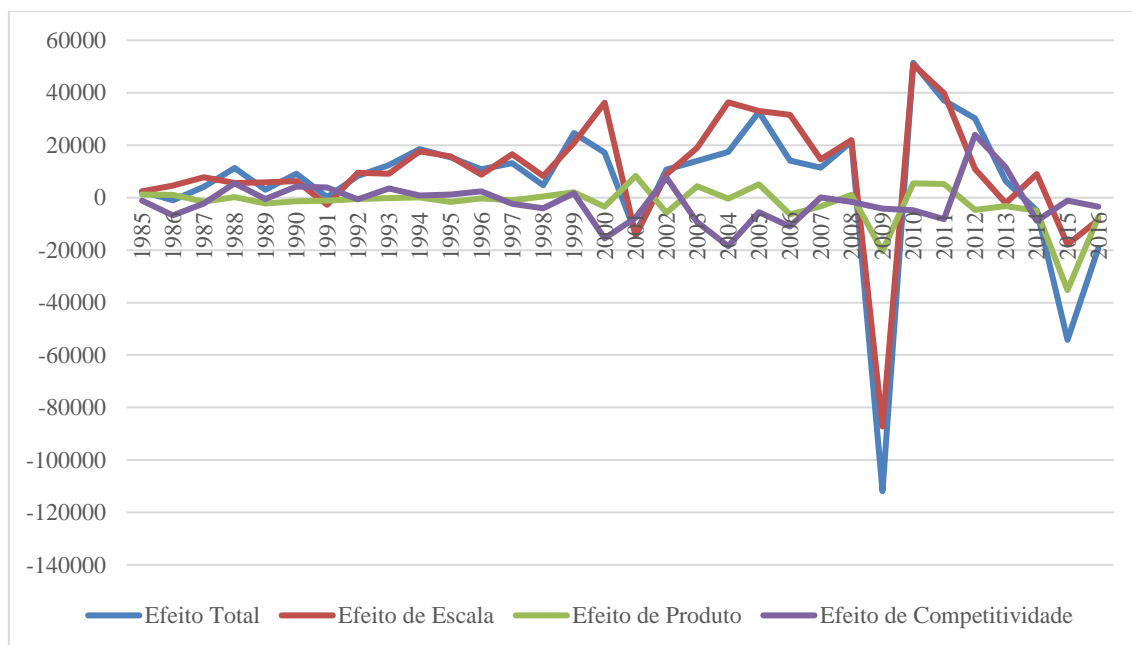
Fonte: Dados da OECD.

Gráfico 2: Evolução das taxas de câmbio do peso mexicano face ao dólar americano



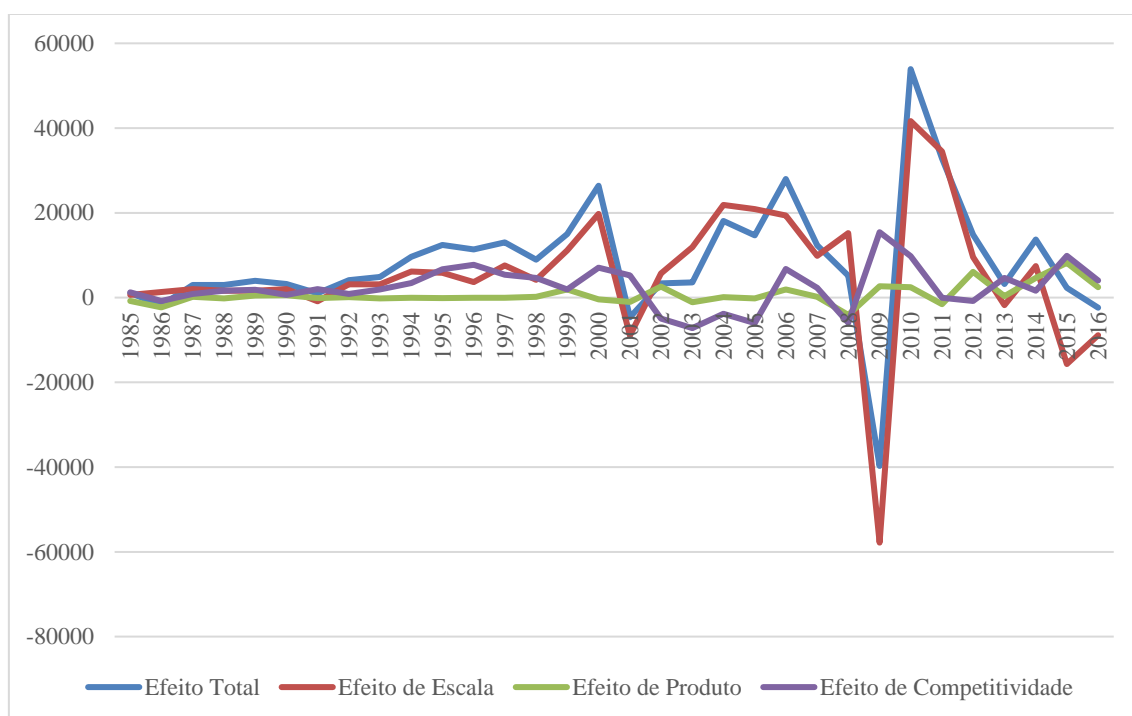
Fonte: Dados da OECD.

Gráfico 3: Evolução do CMS das exportações canadianas para os EUA



Fonte: Cálculos próprios com base na Chelem.

Gráfico 4: Evolução do CMS das exportações mexicanas para os EUA



Fonte: Cálculos próprios com base na Chelem.